

Band 74

Stefan Gloßner

Unternehmens- mobilität im Kontext der Immobilien- ökonomie

Eine theoretische und empirische
Analyse des Mobilitätsverhaltens
gewerblicher Mieter in Deutschland



International Real Estate Business School
Universität Regensburg

Schriften zu Immobilienökonomie und Immobilienrecht

Herausgeber:

IRE|BS International Real Estate Business School

Prof. Dr. Sven Bienert

Prof. Dr. Stephan Bone-Winkel

Prof. Dr. Kristof Dascher

Prof. Dr. Dr. Herbert Grziwotz

Prof. Dr. Tobias Just

Prof. Dr. Kurt Klein

Prof. Dr. Jürgen Kühling, LL.M.

Prof. Gabriel Lee, Ph. D.

Prof. Dr. Gerit Mannsen

Prof. Dr. Dr. h.c. Joachim Möller

Prof. Dr. Wolfgang Schäfers

Prof. Dr. Karl-Werner Schulte HonRICS

Prof. Dr. Steffen Sebastian

Prof. Dr. Wolfgang Servatius

Prof. Dr. Frank Stellmann

Prof. Dr. Martin Wentz

Stefan Gloßner

Unternehmensmobilität im Kontext der Immobilienökonomie

Eine theoretische und empirische Analyse des Mobilitätsverhaltens
gewerblicher Mieter in Deutschland

Die Deutsche Bibliothek – CIP Einheitsaufnahme

Gloßner, Stefan

Unternehmensmobilität im Kontext der Immobilienökonomie – Eine theoretische und empirische Analyse des Mobilitätsverhaltens gewerblicher Mieter in Deutschland

Stefan Gloßner

Regensburg: Universitätsbibliothek Regensburg 2014

(Schriften zu Immobilienökonomie und Immobilienrecht; Bd. 74)

Zugl.: Regensburg, Univ. Regensburg, Diss., 2014

ISBN 978-3-88246-343-9

ISBN 978-3-88246-343-9

© IRE|BS International Real Estate Business School, Universität Regensburg

Verlag: Universitätsbibliothek Regensburg, Regensburg 2014

Zugleich: Dissertation zur Erlangung des Grades eines Doktors der Wirtschaftswissenschaften, eingereicht an der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften der Universität Regensburg

Tag der mündlichen Prüfung: 15. Januar 2014

Berichterstatter: Prof. Dr. Stephan Bone-Winkel

Prof. Dr. Kurt Klein

Geleitwort

In allen Lebensbereichen sind in den letzten Jahren die Anforderungen an die Mobilität deutlich gewachsen, insbesondere auch im Unternehmensbereich. Die Bereitschaft von Betrieben, den Standort zu wechseln, hat in der Tendenz deutlich zugenommen. Gleichzeitig beherrschen der Wunsch nach Flexibilität und ein geringerer Bindungswille den Unternehmensalltag. Dies führt zu erheblichen Veränderungen hinsichtlich der Betrachtung der Immobilie als Anlageobjekt und findet ebenso in kürzer werdenden Mietvertragslaufzeiten und erhöhten Auszugsquoten von Mietern bei Ende der Vertragsbindung Ausdruck. Investoren müssen entsprechend mit kürzeren Amortisationszeiträumen und erhöhtem Investitionsbedarf bei Mieterwechseln kalkulieren.

Wissenschaftlich ist dieses relativ junge Phänomen, das neben dem Bürobereich auch andere Nutzungssektoren wie Handel, Wohnen, Logistik und Unternehmensimmobilien berührt, bis dato nur unzureichend und nicht in adäquater Breite untersucht worden. Mit dem Verhalten des Nutzers steht und fällt jedoch die Fähigkeit der Immobilie, eine Rendite für den Eigentümer zu erwirtschaften. Insbesondere gilt es für den Asset Manager einer Immobilie, Strategien für die langfristige Stabilisierung der Nutzung in einem Objekt zu entwickeln und entsprechende Maßnahmen in den Business Plan einzustellen. Während heute bei sog. Premium-Immobilien im sog. Core-Segment ein intensiver Preiswettbewerb dazu führt, dass keinerlei Nachvermietungs- und Revitalisierungsaufwand eingestellt und vielmehr unterstellt wird, dass sich eine solche Fläche „immer wieder vermietet“, muss diese Prämisse für die Zukunft erheblich in Frage gestellt werden. Die Arbeit von Stefan Gloßner setzt bei den Verhaltensstrukturen der Nutzer an und untersucht diese ganzheitlich für vier Nutzungsarten. Dazu werden vier Forschungsfragen beantwortet:

- Wie können „Flexibilität“ und „Mobilität“ im Zusammenhang mit immobilienwirtschaftlichen Fragestellungen abgegrenzt werden? Welche kausalen Beziehungen sind dabei vorhanden?
- Für welchen Zeitraum sind Unternehmen heute bereit, sich an eine Immobilie zu binden? Welche Rolle spielt Flexibilität?
- Welche Faktoren beeinflussen das Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter und wie groß ist der Einfluss immobilienpezifischer Komponenten im Gesamtkontext der Unternehmensmobilität?
- Wie können Erkenntnisse über das Mobilitätsverhalten von Unternehmen – z.B. durch die Anbieter von Mietflächen – in der Praxis genutzt werden?

Ausgehend von dem interdisziplinären Ansatz der Immobilienökonomie basiert die Arbeit auf einer Betrachtung des Nutzerverhaltens aus verhaltenswissenschaftlicher Perspektive (Behavioral Real Estate) und des Vermieterverhaltens auf Grundlage des Real Estate Asset Management Ansatzes. Die empirische Betrachtung folgt dem Konzept der Triangulation. Diese besteht hier in der Verbindung eines qualitativen und eines quantitativen Forschungsdesigns. Ersteres beruht auf teilstandardisierten Interviews mit über 30 Experten der immobilienwirtschaftlichen Praxis zur Ermittlung eines Katalogs

von Mobilitätsfaktoren für alle vier Nutzungsarten. Die Onlineumfrage stellt die Grundlage für den quantitativen Abschnitt dar und wurde an über 21.000 Entscheider auf Nutzerebene versandt mit dem Ziel, Hypothesen über das Mobilitätsverhalten und die Flexibilitätsbedürfnisse von Unternehmen getrennt nach Nutzungsarten zu generieren.

Einen besonderen Stellenwert erhält die Arbeit dadurch, dass sie nicht – wie bei vielen immobilienökonomischen Forschungsarbeiten Standard - nur auf eine Nutzungsart ausgerichtet ist. Zudem hat sich der Autor nicht nur auf die etablierten Segmente Büro und Handel beschränkt, sondern auch die jüngeren Asset-Klassen Logistik und Unternehmensimmobilien (Mixed-Use-Objekte) untersucht. Erst dadurch konnte deutlich herausgearbeitet werden, dass der zunehmende Flexibilitätsbedarf allgemein die Anforderungen an ein Real Estate Asset Management erhöht und dass es in der Tat unterschiedliche Motive, Stärken und Faktoren der Mobilität gibt. Dieser so ermöglichte Vergleich zwischen den Nutzungsarten kann institutionellen Investoren wertvolle Hinweise für ihre Asset Allokation und für die Steuerung ihrer Asset Management Kompetenzen liefern. Dem Autor ist es sehr gut gelungen, die außerordentlich interessanten Wechselwirkungen zwischen Flexibilität und Mobilität herauszuarbeiten, in ihrer immobilienwirtschaftlichen Bedeutung treffend zu interpretieren und die empirischen Ergebnisse in 19 Thesen prägnant zusammenzufassen. Gleichzeitig eröffnet die Dissertation von Stefan Gloßner aber auch Raum für weiterführende Denkansätze. Aufgrund ihrer hohen Relevanz für die Betrachtung der Immobilie als Anlageobjekt sollte die Arbeit eine entsprechende Würdigung und Verbreitung in Wissenschaft und Praxis erfahren.

Berlin, im März 2014

Prof. Dr. Stephan Bone-Winkel

INHALTSÜBERSICHT

Inhaltsübersicht	II
Inhaltsverzeichnis	IV
Abbildungsverzeichnis	XI
Tabellenverzeichnis	XIV
Abkürzungsverzeichnis	XV
1 Einführung	1
1.1 Motivation und Problemstellung	1
1.2 Zielsetzung und Forschungsfragen	5
1.3 Wissenschaftliche Einordnung und Gang der Untersuchung	7
2 Theoretische Grundlagen und wissenschaftlicher Bezugsrahmen	13
2.1 Unternehmen und der Bedarf an Gewerbeimmobilien	13
2.2 Behavioral Real Estate	31
2.3 Real Estate Asset Management	43
2.4 Zwischenfazit	52
3 Dimensionen der Unternehmensmobilität und ihre Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft	54
3.1 Ausgewählte Entwicklungstendenzen und ihr Einfluss auf die Mobilität von Unternehmen	54
3.2 Determinanten und Dimensionen von Flexibilität und Mobilität aus Mieterperspektive	70
3.3 Bedeutung von Flexibilitätsanforderungen und Mietermobilität für immobilienwirtschaftliche Akteure	78
3.4 Zwischenfazit	81
4 Konzeption und Kategorisierung mobilitätsbeeinflussender Faktoren gewerblicher Mieter	84
4.1 Methodik und Zielsetzung der qualitativen Erhebung	88

4.2	Mobilitätsbeeinflussende Faktoren von Büromietern.....	99
4.3	Mobilitätsbeeinflussende Faktoren von Einzelhandelsmietern	134
4.4	Mobilitätsbeeinflussende Faktoren von Logistikmietern.....	158
4.5	Mobilitätsbeeinflussende Faktoren von Mixed-Use-Mietern	178
4.6	Zwischenfazit	190
5	Empirische Analyse des Mobilitätsverhaltens gewerblicher Mieter in Deutschland ..	193
5.1	Methodik und Zielsetzung der quantitativen Erhebung	194
5.2	Datenaufbereitung und -analyse.....	209
5.3	Kritische Würdigung des Untersuchungsdesigns und der Ergebnisse	285
5.4	Implikationen für Theorie und Praxis	290
6	Zusammenfassung und Ausblick.....	294
6.1	Zusammenfassung.....	294
6.2	Weiterführende Ansätze und Ausblick	298
Anhang		XIX
Literaturverzeichnis		LX

INHALTSVERZEICHNIS

Inhaltsübersicht	II
Inhaltsverzeichnis	IV
Abbildungsverzeichnis	XI
Tabellenverzeichnis	XIV
Abkürzungsverzeichnis	XV
1 Einführung	1
1.1 Motivation und Problemstellung	1
1.2 Zielsetzung und Forschungsfragen	5
1.3 Wissenschaftliche Einordnung und Gang der Untersuchung	7
2 Theoretische Grundlagen und wissenschaftlicher Bezugsrahmen	13
2.1 Unternehmen und der Bedarf an Gewerbeimmobilien	13
2.1.1 Eigentum versus Leasing und Miete	13
2.1.2 Fundamentale Grundlagen des gewerblichen Mietrechts und der bilanziellen Behandlung von mietvertraglichen Verpflichtungen	17
2.1.3 Typologien von Gewerbeimmobilien und Mietern	22
2.1.3.1 Büroimmobilien und -mieter	24
2.1.3.2 Einzelhandelsimmobilien und -mieter	25
2.1.3.3 Logistikimmobilien und -mieter	27
2.1.3.4 Mixed-Use-Immobilien und -Mieter	28
2.2 Behavioral Real Estate	31
2.3 Real Estate Asset Management	43
2.4 Zwischenfazit	52
3 Dimensionen der Unternehmensmobilität und ihre Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft	54
3.1 Ausgewählte Entwicklungstendenzen und ihr Einfluss auf die Mobilität von Unternehmen	54
3.1.1 Übergeordnete Entwicklungen der generellen Umwelt	55

3.1.2	Nutzungsspezifische Entwicklungen in den Unternehmensumwelten und potentiell resultierende Anforderungen an die Mietverhältnisse.....	59
3.1.2.1	Entwicklungen im Bürobereich	59
3.1.2.2	Entwicklungen im Einzelhandelsbereich	62
3.1.2.3	Entwicklungen im Logistikbereich	65
3.1.2.4	Entwicklungen im Mixed-Use-Bereich	68
3.2	Determinanten und Dimensionen von Flexibilität und Mobilität aus Mieterperspektive	70
3.2.1	Determinanten der Flexibilität	70
3.2.2	Dimensionen der Mobilität.....	75
3.2.3	Interdependenzen zwischen Flexibilität und Mobilität.....	77
3.3	Bedeutung von Flexibilitätsanforderungen und Mietermobilität für immobilienwirtschaftliche Akteure.....	78
3.4	Zwischenfazit	81
4	Konzeption und Kategorisierung mobilitätsbeeinflussender Faktoren gewerblicher Mieter	84
4.1	Methodik und Zielsetzung der qualitativen Erhebung	88
4.1.1	Datengrundlage und Charakterisierung der Grundgesamtheit	89
4.1.2	Interviewleitfaden - Konstruktion und Inhalte	92
4.1.3	Interviewtranskripte - Kodierung und Auswertung.....	95
4.1.4	Ergebnistransponierung und Katalogerstellung.....	97
4.2	Mobilitätsbeeinflussende Faktoren von Büromietern.....	99
4.2.1	Benachbarte Forschungsansätze und -ergebnisse	99
4.2.2	Immobilien spezifische Mobilitätsfaktoren.....	107
4.2.2.1	Standort und Lage	107
4.2.2.2	Immobilie und Mietfläche	110
4.2.2.3	Mietvertragliche Aspekte	113
4.2.2.4	Servicedienstleistungen und Mieterbetreuung	116
4.2.2.5	Mieterausbauten und Mobilitätskosten	118

4.2.2.6	Incentivierung und alternative Flächen	119
4.2.2.7	Nachhaltigkeit.....	122
4.2.2.8	Immobilienzyklen	123
4.2.3	Unternehmens- und situationsspezifische Mobilitätsfaktoren	124
4.2.3.1	Unternehmensstrategie und -entwicklung.....	124
4.2.3.2	Entwicklungen im Marktumfeld	126
4.2.3.3	Konjunkturzyklen	126
4.2.3.4	Netzwerke und Agglomerationen	128
4.2.3.5	Mitarbeiter.....	129
4.2.3.6	Staatliche und kommunale Einflüsse	131
4.2.4	Faktorenkatalog für Büromieter	132
4.3	Mobilitätsbeeinflussende Faktoren von Einzelhandelsmietern	134
4.3.1	Benachbarte Forschungsansätze und -ergebnisse.....	134
4.3.2	Immobilienpezifische Mobilitätsfaktoren.....	137
4.3.2.1	Standort und Lage	138
4.3.2.2	Immobilie und Mietfläche	140
4.3.2.3	Mietvertragliche Aspekte	142
4.3.2.4	Servicedienstleistungen und Mieterbetreuung	144
4.3.2.5	Mieterausbauten und Mobilitätskosten	145
4.3.2.6	Incentivierung und alternative Flächen	146
4.3.2.7	Nachhaltigkeit.....	148
4.3.2.8	Immobilienzyklen	149
4.3.3	Unternehmens- und situationsspezifische Mobilitätsfaktoren	149
4.3.3.1	Unternehmensstrategie und -entwicklung.....	149
4.3.3.2	Entwicklungen im Marktumfeld	151
4.3.3.3	Konjunkturzyklen	152
4.3.3.4	Netzwerke und Agglomerationen	153
4.3.3.5	Mitarbeiter.....	154
4.3.3.6	Staatliche und kommunale Einflüsse	154

4.3.4	Faktorenkatalog für Einzelhandelsmieter	156
4.4	Mobilitätsbeeinflussende Faktoren von Logistikmietern	158
4.4.1	Benachbarte Forschungsansätze und -ergebnisse	158
4.4.2	Immobilienpezifische Mobilitätsfaktoren	161
4.4.2.1	Standort und Lage	162
4.4.2.2	Immobilie und Mietfläche	163
4.4.2.3	Mietvertragliche Aspekte	164
4.4.2.4	Servicedienstleistungen und Mieterbetreuung	167
4.4.2.5	Mieterausbauten und Mobilitätskosten	167
4.4.2.6	Incentivierung und alternative Flächen	168
4.4.2.7	Nachhaltigkeit	169
4.4.2.8	Immobilienzyklen	170
4.4.3	Unternehmens- und situationsspezifische Mobilitätsfaktoren	171
4.4.3.1	Unternehmensstrategie und -entwicklung	171
4.4.3.2	Entwicklungen im Marktumfeld	173
4.4.3.3	Konjunkturzyklen	173
4.4.3.4	Netzwerke und Agglomerationen	174
4.4.3.5	Mitarbeiter	174
4.4.3.6	Staatliche und kommunale Einflüsse	175
4.4.4	Faktorenkatalog für Logistikmieter	176
4.5	Mobilitätsbeeinflussende Faktoren von Mixed-Use-Mietern	178
4.5.1	Immobilienpezifische Mobilitätsfaktoren	178
4.5.1.1	Standort und Lage	178
4.5.1.2	Immobilie und Mietfläche	179
4.5.1.3	Mietvertragliche Aspekte	180
4.5.1.4	Servicedienstleistungen und Mieterbetreuung	181
4.5.1.5	Mieterausbauten und Mobilitätskosten	182
4.5.1.6	Incentivierung und alternative Flächen	182
4.5.1.7	Nachhaltigkeit	183

4.5.1.8	Immobilienzyklen	184
4.5.2	Unternehmens- und situationsspezifische Mobilitätsfaktoren	184
4.5.2.1	Unternehmensstrategie und -entwicklung	184
4.5.2.2	Entwicklungen im Marktumfeld	186
4.5.2.3	Konjunkturzyklen	186
4.5.2.4	Netzwerke und Agglomerationen	186
4.5.2.5	Mitarbeiter	187
4.5.2.6	Staatliche und kommunale Einflüsse	187
4.5.3	Faktorenkatalog für Mixed-Use-Mieter	188
4.6	Zwischenfazit	190
5	Empirische Analyse des Mobilitätsverhaltens gewerblicher Mieter in Deutschland ..	193
5.1	Methodik und Zielsetzung der quantitativen Erhebung	194
5.1.1	Datengrundlage und Charakterisierung der Grundgesamtheit der Analyse	195
5.1.2	Fragebögen – Aufbau und Inhalte	199
5.1.3	Auswahl der Methodik und Eignung der Clusteranalyse	203
5.2	Datenaufbereitung und -analyse	209
5.2.1	Analyse des Mobilitätsverhaltens von Büromietern	209
5.2.1.1	Nutzungsspezifische Datenanalyse	210
5.2.1.1.1	Soziodemografische Charakteristika der Stichprobe	210
5.2.1.1.2	Flexibilitätsdeterminanten und Bindungswille	213
5.2.1.1.3	Bedeutung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren	215
5.2.1.2	Clusteranalyse und clusterspezifisches Mobilitätsverhalten	222
5.2.1.2.1	Überblick zur Clusteranalyse und Charakteristika der Cluster	223
5.2.1.2.2	Clusterspezifische Eigenschaften des Mobilitätsverhaltens	225
5.2.1.3	Zwischenfazit	228
5.2.2	Analyse des Mobilitätsverhaltens von Einzelhandelsmietern	229
5.2.2.1	Nutzungsspezifische Datenanalyse	229
5.2.2.1.1	Soziodemografische Charakteristika der Stichprobe	229
5.2.2.1.2	Flexibilitätsdeterminanten und Bindungswille	232

5.2.2.1.3 Bedeutung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren	234
5.2.2.2 Clusteranalyse und clusterspezifisches Mobilitätsverhalten	241
5.2.2.2.1 Überblick zur Clusteranalyse und Charakteristika der Cluster	241
5.2.2.2.2 Clusterspezifische Eigenschaften des Mobilitätsverhaltens	244
5.2.2.3 Zwischenfazit	247
5.2.3 Analyse des Mobilitätsverhaltens von Logistikmietern	248
5.2.3.1 Nutzungsspezifische Datenanalyse	248
5.2.3.1.1 Soziodemografische Charakteristika der Stichprobe	248
5.2.3.1.2 Flexibilitätsdeterminanten und Bindungswille	251
5.2.3.1.3 Bedeutung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren	253
5.2.3.2 Clusteranalyse und clusterspezifisches Mobilitätsverhalten	259
5.2.3.2.1 Überblick zur Clusteranalyse und Charakteristika der Cluster	259
5.2.3.2.2 Clusterspezifische Eigenschaften des Mobilitätsverhaltens	262
5.2.3.3 Zwischenfazit	265
5.2.4 Analyse des Mobilitätsverhaltens von Mixed-Use-Mietern	266
5.2.4.1 Nutzungsspezifische Datenanalyse	266
5.2.4.1.1 Soziodemografische Charakteristika der Stichprobe	266
5.2.4.1.2 Flexibilitätsdeterminanten und Bindungswille	270
5.2.4.1.3 Bedeutung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren	272
5.2.4.2 Clusteranalyse und clusterspezifisches Mobilitätsverhalten	276
5.2.4.2.1 Überblick zur Clusteranalyse und Charakteristika der Cluster	276
5.2.4.2.2 Clusterspezifische Eigenschaften des Mobilitätsverhaltens	279
5.2.4.3 Zwischenfazit	283
5.3 Kritische Würdigung des Untersuchungsdesigns und der Ergebnisse	285
5.4 Implikationen für Theorie und Praxis	290
6 Zusammenfassung und Ausblick	294
6.1 Zusammenfassung	294
6.2 Weiterführende Ansätze und Ausblick	298
Anhangsverzeichnis	XIX

Anhang 1: Übersicht der Interviewpartner	XX
Anhang 2: Interviewleitfaden.....	XXI
Anhang 3: Fragebogen für Büromieter	XXV
Anhang 4: Fragebogen für Einzelhandelsmieter	XXXIII
Anhang 5: Fragebogen für Logistikmieter	XLI
Anhang 6: Fragebogen für Mixed-Use-Mieter.....	XLIX
Anhang 7: Dendrogramme der Clusteranalysen.....	LVII
Literaturverzeichnis	LX

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: Haus der Immobilienökonomie	8
Abbildung 2: Forschungsmethodisches Vorgehen nach dem Konzept der Triangulation	10
Abbildung 3: Aufbau der Arbeit	12
Abbildung 4: Systematik der Primärklassifizierung der untersuchten Mieter	23
Abbildung 5: Primärklassifizierung der untersuchten Mieter	30
Abbildung 6: Verständnis des Real Estate Asset Managements.....	46
Abbildung 7: Zentrale Handlungsfelder des Real Estate Asset Managements.....	48
Abbildung 8: Werthebel und Erfolgsfaktoren des Real Estate Asset Managements	51
Abbildung 9: Entwicklungen mit potentielltem Einfluss auf die Mobilität gewerblicher Mieter	55
Abbildung 10: Determinanten der Flexibilität gewerblicher Mietverhältnisse.....	75
Abbildung 11: Dimensionen der Mobilität gewerblicher Mieter	76
Abbildung 12: Interdependenzen zwischen Flexibilität und Mobilität	78
Abbildung 13: Steuerungspotential von Mietermobilität durch Berücksichtigung von Flexibilitätsbedarf.....	81
Abbildung 14: Vorgehen der qualitativen Analyse.....	87
Abbildung 15: Zusammensetzung der Grundgesamtheit der Interviewpartner	91
Abbildung 16: Nutzungsspezifische Zuordnung der Interviewpartitionen	92
Abbildung 17: Vorgehen bei der Konstruktion des Interviewleitfadens.....	92
Abbildung 18: Aufbau des Interviewleitfadens und Ablauf der Interviews	95
Abbildung 19: Struktur des Kodierungsleitfadens in der ersten Ebene	96
Abbildung 20: Vorgehen der quantitativen Analyse.....	194
Abbildung 21: Vorgehen bei der Datenbeschaffung zur Mieterumfrage	197
Abbildung 22: Zusammensetzung der (bereinigten) Grundgesamtheit der Mieterbefragung..	198
Abbildung 23: Vorgehen bei der Konstruktion der Fragebögen	200
Abbildung 24: Aufbau der Fragebögen	203
Abbildung 25: Multivariate Analyseverfahren	204
Abbildung 26: Überblick über ausgewählte Cluster-Algorithmen	205
Abbildung 27: Clusterungsmöglichkeiten innerhalb der Nutzungsarten im Überblick	206
Abbildung 28: Lage der Büroflächen.....	211
Abbildung 29: Mitarbeiteranzahl der Büromieter	212
Abbildung 30: Mietpreisspannen im Bürobereich	212
Abbildung 31: Aggregierte Gewichtung der Flexibilitätsdeterminanten im Bürobereich	214
Abbildung 32: Bindungswille und Mietvertragsdauer im Bürobereich	215

Abbildung 33: Aggregierte Gewichtung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren im Bürobereich	216
Abbildung 34: Mittelwertabweichungen bei der Gewichtung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren durch die Bürocluster	226
Abbildung 35: Mittelwertabweichungen bei der Gewichtung der Flexibilitätsdeterminanten durch die Bürocluster	227
Abbildung 36: Lage der Einzelhandelsflächen	230
Abbildung 37: Mietpreisspannen im Einzelhandelsbereich	232
Abbildung 38: Aggregierte Gewichtung der Flexibilitätsdeterminanten im Einzelhandelsbereich	233
Abbildung 39: Bindungswille und Mietvertragsdauer im Einzelhandelsbereich	234
Abbildung 40: Aggregierte Gewichtung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren im Einzelhandelsbereich	235
Abbildung 41: Mittelwertabweichungen bei der Gewichtung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren durch die Einzelhandelscluster	244
Abbildung 42: Mittelwertabweichungen bei der Gewichtung der Flexibilitätsdeterminanten durch die Einzelhandelscluster	245
Abbildung 43: Lage der Logistikflächen	249
Abbildung 44: Mitarbeiteranzahl der Logistikmieter	250
Abbildung 45: Mietpreisspannen im Logistikbereich	251
Abbildung 46: Aggregierte Gewichtung der Flexibilitätsdeterminanten im Logistikbereich	252
Abbildung 47: Bindungswille und Mietvertragsdauer im Logistikbereich	253
Abbildung 48: Aggregierte Gewichtung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren im Logistikbereich	254
Abbildung 49: Mittelwertabweichungen bei der Gewichtung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren durch die Logistikcluster	262
Abbildung 50: Mittelwertabweichungen bei der Gewichtung der Flexibilitätsdeterminanten durch die Logistikcluster	263
Abbildung 51: Art der im Mixed-Use-Bereich nachgefragten Flächen	268
Abbildung 52: Lage der Mixed-Use-Flächen	268
Abbildung 53: Mitarbeiteranzahl der Mixed-Use-Mieter	269
Abbildung 54: Mietpreisspannen im Mixed-Use-Bereich	270
Abbildung 55: Aggregierte Gewichtung der Flexibilitätsdeterminanten im Mixed-Use-Bereich	271
Abbildung 56: Bindungswille und Mietvertragsdauer im Mixed-Use-Bereich	272

Abbildung 57: Aggregierte Gewichtung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren im Mixed-Use-Bereich	273
Abbildung 58: Mittelwertabweichungen bei der Gewichtung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren durch die Mixed-Use-Cluster	279
Abbildung 59: Mittelwertabweichungen bei der Gewichtung der Flexibilitätsdeterminanten durch die Mixed-Use-Cluster	280
Abbildung 60: Interviewleitfaden	XXI
Abbildung 61: Fragebogen für Büromieter.....	XXV
Abbildung 62: Fragebogen für Einzelhandelsmieter	XXXIII
Abbildung 63: Fragebogen für Logistikmieter.....	XLI
Abbildung 64: Fragebogen für Mixed-Use-Mieter	XLIX
Abbildung 65: Dendrogramm zur Clusterung der Büromieter.....	LVII
Abbildung 66: Dendrogramm zur Clusterung der Einzelhandelsmieter	LVIII
Abbildung 67: Dendrogramm zur Clusterung der Logistikmieter.....	LVIII
Abbildung 68: Dendrogramm zur Clusterung der Mixed-Use-Mieter	LIX

TABELLENVERZEICHNIS

Tabelle 1: Mobilitätsbeeinflussende Faktoren von Büromietern	133
Tabelle 2: Mobilitätsbeeinflussende Faktoren von Einzelhandelsmietern	157
Tabelle 3: Mobilitätsbeeinflussende Faktoren von Logistikmietern	177
Tabelle 4: Mobilitätsbeeinflussende Faktoren von Mixed-Use-Mietern	189
Tabelle 5: Branchenzugehörigkeit der Büromieter	210
Tabelle 6: Größe der Büroflächen	211
Tabelle 7: Alter der Büroimmobilien	213
Tabelle 8: A-priori-Segmentierung der Büromieter nach Kruskal-Wallis-Tests	218
Tabelle 9: Clustercharakteristika im Bürobereich	224
Tabelle 10: Betriebsform der Einzelhandelsmieter	230
Tabelle 11: Größe der Einzelhandelsflächen	231
Tabelle 12: Expansionswille der Einzelhändler	231
Tabelle 13: Alter der Einzelhandelsimmobilien	232
Tabelle 14: A-priori-Segmentierung der Einzelhandelsmieter nach Kruskal-Wallis-Tests	236
Tabelle 15: Clustercharakteristika im Einzelhandelsbereich	242
Tabelle 16: Unternehmenszugehörigkeit und Immobilienart der Logistikmieter	249
Tabelle 17: Größe der Logistikflächen	250
Tabelle 18: Alter der Logistikimmobilien	251
Tabelle 19: A-priori-Segmentierung der Logistikmieter nach Kruskal-Wallis-Tests	255
Tabelle 20: Clustercharakteristika im Logistikbereich	260
Tabelle 21: Anzahl der im Mixed-Use-Bereich nachgefragten Flächen	267
Tabelle 22: Größe der Mixed-Use-Flächen	269
Tabelle 23: Alter der Mixed-Use-Immobilien	270
Tabelle 24: A-priori-Segmentierung der Mixed-Use-Mieter nach Kruskal-Wallis-Tests	274
Tabelle 25: Clustercharakteristika im Mixed-Use-Bereich	277
Tabelle 26: Alphabetische Übersicht der Interviewpartner	XX

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

Abb.	Abbildung
AG	Aktiengesellschaft
AGB	Allgemeine Geschäftsbedingungen
ARDA	American Resort Development Association
asympt.	asymptotisch
BFH	Bundesfinanzhof
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGF	Bruttogeschossfläche
BilMoG	Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BOMA	Building Owners and Managers Association
bspw.	beispielsweise
BVI	Bundesverband Investment und Asset Management e.V.
bzgl.	bezüglich
bzw.	beziehungsweise
ca.	circa
c. p.	ceteris paribus
CREM	Corporate Real Estate Management
df	degrees of freedom
d.h.	das heißt
DRS	Deutsche Rechnungslegungs Standards
ebd.	ebenda
EBIT	Earnings before interest and taxes
EBITDA	Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization
EDV	Elektronische Datenverarbeitung

EnEV	Energieeinsparverordnung
et al.	et alii
etc.	et cetera
EU	Europäische Union
evtl.	eventuell
e.V.	eingetragener Verein
E&V	Engel & Völkers
f.	folgende
ff.	fortfolgende
FASB	Financial Accounting Standards Board
FAZ	Frankfurter Allgemeine Zeitung
F&E	Forschung und Entwicklung
ggf.	gegebenenfalls
gif	Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
HDE	Handelsverband Deutschland
HGB	Handelsgesetzbuch
Hrsg.	Herausgeber
IAS	International Accounting Standards
IASB	International Accounting Standards Board
ICB	Industry Classification Benchmark
ICSC	International Council of Shopping Centers
i.d.R.	in der Regel
i.e.S.	im engeren Sinn
IFH	Institut für Handelsforschung
IFRS	International Financial Reporting Standards
inkl.	inklusive
IPD	Investment Property Databank

i. s. S.	im strategischen Sinn
IT	Informationstechnologie
i. V. m.	in Verbindung mit
i. w. S.	im weiteren Sinn
J.	Jahre
JLL	Jones Lang LaSalle
Kap.	Kapitel
KEP	Kurier, Express, Paket
km	Kilometer
LTV	Loan to Value
M&A	Mergers and Acquisitions
mind.	mindestens
Mio.	Millionen
Mrd.	Milliarden
NAIOP	The National Association of Industrial and Office Properties
NAV	Net Asset Value
NMHC	National Multi Housing Council
Nr.	Nummer
NRW	Nordrhein-Westfalen
ÖPNV	Öffentlicher Personennahverkehr
o. Ä.	oder Ähnliches
o. O.	ohne Ort
o. V.	ohne Verfasser
o. S.	ohne Seite
PREM	Public/ Private Real Estate Management
qm	Quadratmeter
REAM	Real Estate Asset Management
REIM	Real Estate Investment Management

REPM	Real Estate Portfolio Management
RFID	Radio Frequency Identification
RICS	Royal Institution of Chartered Surveyors
S.	Seite
Sign.	Signifikanz
sog.	sogenannte
u.a.	unter anderem
UK	United Kingdom
ULI	Urban Land Institut
unabhg.	unabhängig
usw.	und so weiter
US-GAAP	United States Generally Accepted Accounting Principles
u.U.	unter Umständen
u.v.m.	und viele(s) mehr
v.a.	vor allem
vgl.	vergleiche
Vol.	Volume
vs.	versus
z.B.	zum Beispiel

1 EINFÜHRUNG

„The best buildings are the ones [...] rented.“¹ Robert Tishman

1.1 Motivation und Problemstellung

Viel zitierte, Immobilien inhärente Charakteristika sind neben großen Investitionsvolumina, zeitaufwendigen Entwicklungsprozessen, langen Lebenszyklen und hohen Transaktionskosten zugleich begrenzte Substituierbarkeit, Heterogenität sowie – per Definition – die Immobilität.² Im Kontrast ist der Alltag von Menschen und Unternehmen durch eine Fülle technischer, gesellschaftlicher und ökonomischer Entwicklungen geprägt, die direkt oder indirekt in Verbindung mit Mobilität stehen. Mobilität ist allgegenwärtig.³ Für immobilienwirtschaftliche Akteure eröffnet sich daraus ein breites Aufgabenspektrum. Insbesondere müssen Investoren und Asset Manager auf die Mobilität ihrer Mieter reagieren. Dann birgt diese nicht nur Risiken, sondern auch Potential.

Gesellschaft, Ökonomie und Technik waren in den vergangenen Jahrzehnten von einem tiefgreifenden Strukturwandel betroffen. Internationalisierung und Globalisierung haben sich gleichermaßen auf Unternehmungen, Menschen und Standorte ausgewirkt. Stärker denn je sahen sich Unternehmen mit veränderten politischen Rahmenbedingungen sowie geänderten Markt- und Wettbewerbssituationen konfrontiert.⁴ Das Erschließen neuer Märkte nach politischen Umbrüchen durch Expansions- und Konsolidierungsmaßnahmen hat u.a. zu erhöhter Personalrotation geführt und die grenzüberschreitende Interaktion und Vernetzung von Personen unterschiedlichster Herkunft intensiviert. Die Liberalisierung von Güter- und Finanzmärkten in Verbindung mit Wettbewerbs- und Kostendruck erforderten Internationalisierungs- und Wachstumsstrategien unter Nutzung von Synergie- und Skaleneffekten.⁵ Nationale Organisationen sind verstärkt an internationalen Märkten aktiv geworden, während inländische Märkte

¹ Zitat aus Tishman Speyer (2012).

² Vgl. Bone-Winkel, S. et al. (2005a), S. 5-23.

³ Einige Beispiele sind die mobile Kommunikation anhand mobiler Datenverbindungen, Elektromobilität, berufliche Mobilität, Arbeitskräftemobilität, Mobilität im Alter, körperliche und geistige Mobilität sowie im Allgemeinen räumliche und soziale Mobilität.

⁴ Vgl. Dicken, P. (2011).

⁵ Vgl. Wirtz, B. (2006), S. 5, Schwenker, B./ Bötzel, S. (2006), S. 25f., Schnabel, U./ Dold, C. (2003), S. 705 und Budzinski, O./ Kerber, W. (2003).

das Ziel ausländischer Investoren waren.⁶ Probleme im Zusammenhang mit Standortverlagerungen haben sich zu einem ebenso bekannten Phänomen entwickelt wie die beschleunigte Wechselfrequenz bei Arbeitsplatz und Wohnraum.⁷ Unternehmen und Gewerbebetriebe wurden zahlreich gegründet, sie wurden aber auch in großer Zahl geschlossen oder insolvent gemeldet.⁸ Im Zuge des technischen Fortschritts wurden Planungshorizonte und Produktlebenszyklen kürzer und Prozessabläufe automatisiert.⁹ Der Übergang von der Industrie- zur Wissens- und Dienstleistungsgesellschaft ist weiter vorangeschritten.¹⁰ Unter Einbezug innovativer Informations- und Kommunikationstechnologien sind neue Arbeitsplatzkonzepte entstanden.¹¹ Durch den steigenden Anteil an Beschäftigten, die bei wachsender Flexibilisierung der Zeiteinteilung Tele- oder Heimarbeit in Anspruch nehmen, wird die klassische Form der Büroarbeit zunehmend in Frage gestellt.¹² Im Einzelhandel konnten ebenfalls strukturelle Veränderungen beobachtet werden.¹³ Wettbewerbsdruck und Verdrängungswettbewerb haben zugenommen, die Flächenexpansion der Filialisten war lange ungebrochen. Bei den Verkaufsflächen ließ sich eine deutliche Maßstabsvergrößerung erkennen. Unterdessen hat sich der Druck auf die Flächenproduktivitäten erhöht, die Verkaufskonzepte haben sich gewandelt und Betriebsformen wurden überarbeitet.¹⁴ E-Commerce und E-Banking haben Marktanteile abgegriffen und eine neue Einkaufs- und Bankenkultur etabliert. Logistikunternehmen profitieren vom Onlinehandel, haben sich in Richtung nationaler oder internationaler Güterumschlagplätze orientiert und distribuieren Waren heute weitgehend unabhängig von nationalen Grenzen, wobei gerade im Dienstleistungsbereich viele nur kurzfristige Kontrakte erhalten, um die Flexibilität ihrer Auftraggeber nicht einzuschränken.¹⁵

Wenngleich Unternehmungen durch derartige Veränderungen in unterschiedlicher Intensität betroffen sind, erfordert eine Dynamisierung der Unternehmensumwelten in Verbindung mit

⁶ Vgl. weiterführend die Ausführungen unter Kap. 3.1 ab S. 54. Ein Beispiel ist die Öffnung Osteuropas und Asiens für den internationalen Handel, vgl. Picot, A. et al. (2003), S. 2f.

⁷ Stellvertretend sei hier an die Standortverlagerungen von Nokia und Opel, die Fusion von Dresdner Bank und Commerzbank, die Übernahme von Porsche durch VW sowie an Stellenstreichungen und Ausgliederungen bei Daimler und der Deutschen Telekom erinnert, vgl. auch Maaß, F. (2004). Zur nationalen und internationalen Wanderungsstatistik der Bevölkerung in Deutschland vgl. Statistisches Bundesamt (2012a) und Statistisches Bundesamt (2012b).

⁸ Vgl. Statistisches Bundesamt (2012c): ca. 820.000 Gewerbebeanmeldungen im Jahr 2011 standen ca. 715.000 Abmeldungen und gut 30.000 Unternehmensinsolvenzen gegenüber.

⁹ Vgl. Schwenker, B./ Bötzel, S. (2006), S. 57 und Rothlauf, J. (2010), S. 32.

¹⁰ Vgl. Deutsche Hypo (2010), S. 12.

¹¹ Vgl. Muschiol, R. (2007).

Ein Beispiel technischer Entwicklung mit Auswirkung auf die Büroarbeit ist die Substitution von Röhrenmonitoren durch Flachbildschirme und damit einhergehend der geringere Platzbedarf pro Schreibtisch und Arbeitsplatz.

¹² Vgl. Schulte, K.-W. et al. (2004), S. 35-37.

¹³ Vgl. Heinritz, G. et al. (2003), S. 37 und S. 40-43.

¹⁴ Vgl. Hahn Gruppe (2010), S. 6-16, Nord/LB (2007), S. 21 und Heinritz, G. et al. (2003), S. 37f.

¹⁵ Vgl. weiterführend Nehm, A. et al. (2011).

einer erschwerten Prognostizierbarkeit der Zukunft vom Gros der Unternehmen augenscheinlich eine schnelle Adaptions- und Reaktionsfähigkeit.¹⁶ Die spezifischen Eigenschaften von Immobilien stehen dem im Grundsatz entgegen. Der Erwerb von Immobilien auf Unternehmensebene ist eine Entscheidung, die kurz- bis mittelfristig i.d.R. kaum Handlungsspielraum lässt und Mobilität häufig einschränkt. Ebenso wirken mittel- bis langfristige Mietverträge wie eine juristische Klammer, weshalb die Reaktionsgeschwindigkeiten nicht selten begrenzt sind.

Die exemplarisch genannten Entwicklungen sind für die Immobilienwirtschaft nicht folgenlos geblieben.¹⁷ Denn „Changes in occupational property are linked to broad changes in the economy, either leading or shadowing [...]“. ¹⁸ Die Anforderungen gewerblicher Immobiliennutzer an Objekte und Flächen haben sich teilweise massiv gewandelt.¹⁹ Neue Arbeitsplatzkonzepte und Geschäftsmodelle wie E-Commerce können eine veränderte Flächennachfrage und eine erhöhte Unabhängigkeit von dem eigentlichen Standort einer Unternehmung zum Ergebnis haben.²⁰ Unternehmen sind tendenziell mobiler geworden, Städten oder Standorten wird nicht mehr die gleiche Loyalität wie in der Vergangenheit entgegengebracht.²¹ Gerade mit der Beschleunigung von Produktlebenszyklen, der Veränderung von Organisationsstrukturen, wachsender internationaler Konkurrenz und mit schneller Alterung der technischen Ausstattung kommt dem Thema Flexibilität eine gestiegene Bedeutung bei Mietverhältnissen zu.²² Das betrifft gleichzeitig die anmietenden Unternehmen, wie auch Immobilieninvestoren, -verwalter und -vermittler.²³ Verdeutlicht wird dies bspw. durch den Rückgang der durchschnittlichen Laufzeiten von Gewerbemietverträgen.²⁴ Unternehmen wollen ihren Immobilienbestand möglichst flexibel an Veränderungen, die aus der Geschäftsentwicklung resultieren, anpassen. Nicht mehr oder zusätzlich benötigte Flächen sollen zeitnah ab- oder angemietet werden können. Flexibilität und Adaptionsfähigkeit sind strategische Erfolgsfaktoren geworden.²⁵ Ist es Unternehmen nicht möglich, ihren Geschäftstätigkeiten in Bestandsflächen vollumfänglich nachzugehen, da ihre Bedürfnisse mangels Flexibilität nicht abbildbar

¹⁶ Vgl. Bea, F./ Haas, J. (2005), S. 10 und Burmann, C. (2002), S. 1.

¹⁷ Vgl. Schäfers, W./ Gier, S. (2005), S. 847-849.

¹⁸ Eul, F. (1994), S. 17.

¹⁹ Vgl. Worthington, J. (2001) und Dent, P./ White, A. (1998).

²⁰ Vgl. Gier, S. (2006), S. 236f.

²¹ Vgl. Holzmann, C./ Czaja, M. (2011), S. 1 und Holz, I. (2010).

²² Vgl. Sorge, C. /Ulmer, M. (2009), S. 132, Schäfers, W./ Gier, S. (2005), S. 848, Schulte, K.-W. et al. (2004), S. 36 und Gibson, V./ Lizieri, C. (2001), S. 74f.

²³ Vgl. Bone-Winkel, S. (2005), S. 493f., O’Roarty, B. (2001), McCann, P. (2001), Farncombe, M./ Waller, A. (2007), Ratcliffe, J. (2000) und Woollam, C. (2003).

²⁴ Vgl. IPD (2009) und IPD (2011): Im Jahr 2000 betrug z.B. die durchschnittliche Mietvertragslaufzeit für Büroimmobilien in Deutschland sieben und in Großbritannien 12 Jahre. Für das Jahr 2010 werden für beide Länder nur noch fünf Jahre angegeben, für 2011 in Deutschland durchschnittlich 4,8 Jahre. Vgl. auch Dierkes, L./ Piazzolo, D. (2010), S. 632f.

²⁵ Vgl. Kaluza, B./ Blecker, T. (2005), S. 19.

sind, werden sie versuchen, in passendere Objekte zu wechseln.²⁶ Aus Sicht von Flächenanbietern resultieren aus der Fristeninkongruenz bei den Idealvorstellungen über die Vertragslaufzeiten u.U. Spannungsfelder, wenn z.B. von den Nutzern kurze Mietvertragslaufzeiten gewünscht, durch die Anbieter aus Finanzierungsgründen aber längerfristige Laufzeiten gefordert werden.²⁷ Unabhängig von der Art der Immobilie und der Herkunft der Nutzer scheinen die Anforderungen an die Flexibilität der Mietverhältnisse und die Gründe für oder gegen einen Flächenwechsel von fundamentaler Bedeutung für die Anbieterseite der Immobilienwirtschaft zu sein.²⁸ Die zentrale Frage ist, woraus Mobilität entsteht und in welchem Umfang sie bspw. durch das Real Estate Asset Management beeinflussbar ist. Für Nutzer unattraktive Standorte sind für Flächeneigentümer wirtschaftlich kaum heilbar.²⁹ Parallel fördert wahrgekommener Leerstand den Auszugswunsch von Mietern. Entstehen zusätzlich Probleme bei der Neuvermietung, wird existenter Leerstand potenziert.³⁰

Die Literatur zu den Flexibilitätsanforderungen und der Mobilität von Unternehmen im immobilienökonomischen Kontext ist stark limitiert und fokussiert sektoral bislang überwiegend auf den Bürobereich sowie territorial auf den angloamerikanischen Raum. Die Beiträge beschäftigen sich mit inhaltlichen Teilaspekten der Mobilität wie den Standortanforderungen, den gewünschten Objekteigenschaften oder den Anmietungsprozessen in Unternehmen. Sie legen ihrem Vorgehen aufgrund anderer Interessen ein teils stringentes Rahmenwerk zugrunde und vernachlässigen gleichzeitig entscheidungsrelevante Faktoren.³¹ Speziell für Deutschland wurden bis dato nur Ausschnitte des Mobilitätsverhaltens einzelner Nutzer und Branchen diskutiert.³² Unklar ist, welche Entwicklungen sich wie im Detail auf Unternehmen und ihre Mietverhältnisse auswirken, welche Relevanz Flexibilität individuell besitzt und welche Faktoren bei Unternehmen ausschlaggebend für eine Mietvertragsverlängerung oder einen Flächenwechsel sind. Gleichzeitig ist offen, in welchem Umfang Faktoren im Zusammenhang mit immobilienwirtschaftlichen Themen auf das Mobilitätsverhalten von Unternehmen wirken und wie Flächenanbieter unter Berücksichtigung der genannten Aspekte die Möglichkeit haben, Bestandsmieter zu halten oder neue Nutzer zu gewinnen. Im Besonderen wurde das Mobili-

²⁶ Vgl. hierzu Kap. 4 ab S. 99.

²⁷ Vgl. Dierkes, L./ Piazolo, D. (2010), S. 632, Stegner, E. (2008), S. 444 und Crosby, N. et al. (2003), S. 1491.

²⁸ Vgl. Bone-Winkel, S. (2011a) und FAZ (2010).

²⁹ Vgl. Ertle-Straub, S. (2002), S. 17.

³⁰ Vgl. Schulte, K.-W./ Bone-Winkel, S. (2008), S. 70f.

³¹ Vgl. bspw. Niemi, J./ Lindholm, A. (2010), Kinkel, S. (2009), Derungs, C. (2008), LaFountain, C. (2005), Jakobsen, S./ Onsager, K. (2005), Archer, W./ Smith, M. (2003) und Leishman, C. et al. (2003).

³² Vgl. SEB (2011), Mahler, K. (2008), Gerstner, N. (2008), Börschig, D./ Sturfels, D. (2010), Brade, K. (1998) oder Heinritz, G. (1999) und Fickel, F. (1997).

Weiterführende Literatur wird in den Kap. 4.2.1, 4.3.1 und 4.4.1 ab S. 99 diskutiert.

tätsverhalten gewerblicher Mieter nicht explizit über mehrere Nutzungsarten analysiert, weshalb vergleichende Erkenntnisse fehlen. Die Vernachlässigung dieses Forschungsbereichs wird auf die Nutzerheterogenität, die Mieteranonymität und auf großflächige Prognoseprobleme zurückgeführt.³³ Gleichzeitig wird einer Antizipation des Nutzerverhaltens aber eine hohe Erfolgswirkung für das Immobilienmanagement bescheinigt.³⁴

1.2 Zielsetzung und Forschungsfragen

Die vorliegende Arbeit befasst sich mit dem Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter aus den Segmenten Büro, Einzelhandel,³⁵ Logistik und Mixed-Use und knüpft damit an die aufgezeigte Lücke an.³⁶ Territorial ist die Untersuchung auf Deutschland beschränkt. Immobilien, die sich im Eigentum der Unternehmen befinden bzw. Nutzer, die in eigenen Flächen tätig sind, werden nicht betrachtet. Abweichend zu bisherigen Forschungsbemühungen werden nicht nur partielle Aspekte des Mobilitätsverhaltens einzelner Nutzungsarten oder Branchen berücksichtigt, sondern ganzheitlich die Verhaltensstrukturen der Mieter aus vier Nutzungsarten untersucht.³⁷ Übergeordnete Zielsetzung ist es einerseits, die Ursachen und Dimensionen der Unternehmensmobilität zu strukturieren sowie ihre Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft festzuhalten. Andererseits werden die Begriffe Flexibilität und Mobilität voneinander abgegrenzt und die Wechselwirkungen zwischen beiden beleuchtet. Unternehmensmobilität wird zweidimensional aufgefasst, d.h. das aktive Wechselverhalten aus bestehenden Mietverhältnissen heraus wird simultan zu den Bleibeabsichten in Bestandsflächen erforscht, wobei die

³³ Vgl. Ertle-Straub, S. (2002), S. 26 und S. 35.

³⁴ Vgl. Ertle-Straub, S. (2002), S. 8.

³⁵ Shopping-Center sollen aufgrund ihrer spezifischen Charakteristika von der Untersuchung ausgenommen werden.

³⁶ Die Investmentaktivitäten im Büro-, Handels- und Logistikbereich sowie bei gemischt genutzten Gewerbeobjekten waren in den Jahren 2009, 2010 und 2011 mit im Schnitt knapp 90% für den Großteil aller Transaktionen auf dem Gewerbeimmobilienmarkt in Deutschland verantwortlich und bekräftigen die immobilienökonomische Bedeutung der in der vorliegenden Arbeit untersuchten Nutzungsarten. Vgl. BulwienGesa (2012), S. 5f. und JLL (2012a), S. 4.

Gleichzeitig werden die Eigennutzerquoten im Büro- und Handelsbereich im Bundesgebiet auf 40% und 10% geschätzt, woraus Mieterquoten von 60% und 90% mit einem entsprechenden Vermietungsbedarf resultieren, vgl. BulwienGesa (2010), S. 44f. Im Logistikbereich wurden in den Jahren 2009 bis 2011 durchschnittlich 37% der Flächenumsätze durch Eigennutzer generiert, d.h. 63% entfielen auf Vermietungen, vgl. JLL (2012b), S. 9.

³⁷ Die Begriffe Unternehmensmobilität, Mietermobilität, Nutzermobilität und Mobilität gewerblicher Mieter stehen dabei für den zentralen Forschungsgegenstand und werden synonym verwendet. Zur Konkretisierung der Begriffe Flexibilität und Mobilität aus immobilienökonomischer Sicht vgl. Kap. 3.2 ab S. 70.

Einzelvertragebene im Zentrum des Interesses steht.³⁸ Vor diesem Hintergrund erfolgt eine Identifizierung und Kategorisierung von Faktoren, die das Mobilitätsverhalten der Unternehmen beeinflussen können sowie eine Analyse der immobilienwirtschaftlichen Komponenten und ihrer Bedeutung für die Unternehmensmobilität. Aufbauend auf diesen Erkenntnissen lassen sich unter Berücksichtigung individueller Flexibilitätsanforderungen und des mieterspezifischen Bindungswillens praxisnahe Handlungsempfehlungen für Flächenanbieter ableiten, wie Mietverhältnisse bestenfalls gestaltet und gesteuert werden sollten, damit Bestandsmieter mit erhöhter Wahrscheinlichkeit gehalten bzw. neue Nutzer für freie Flächen gewonnen werden können. Hierfür ist die Separierung jener Mobilitätsfaktoren von Bedeutung, die in Verbindung mit der Immobilie, der Mietfläche oder dem Mietvertrag stehen und ggf. aus den originären, in der Unternehmung und dessen Umfeld begründeten Entwicklungen hervorgehen.

Die Zielsetzung spiegelt sich in aggregierter Form in den Forschungsfragen wider:

- Wie können „Flexibilität“ und „Mobilität“ im Zusammenhang mit immobilienwirtschaftlichen Fragestellungen abgegrenzt werden? Welche kausalen Beziehungen sind dabei vorhanden?
- Für welchen Zeitraum sind Unternehmen heute bereit, sich an eine Immobilie zu binden? Welche Rolle spielt Flexibilität?
- Welche Faktoren beeinflussen das Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter und wie groß ist der Einfluss immobilien spezifischer Komponenten im Gesamtkontext der Unternehmensmobilität?
- Wie können Erkenntnisse über das Mobilitätsverhalten von Unternehmen – z.B. durch die Anbieter von Mietflächen – in der Praxis genutzt werden?

Adressatenkreis ist neben der immobilienökonomischen Forschung ausdrücklich auch die immobilienwirtschaftliche Praxis. Die Kenntnis über die mobilitätsbeeinflussenden Faktoren gewerblicher Mieter ist in Anbetracht der ökonomischen Bedeutung des Themas gegenwärtig

³⁸ Vgl. zu dieser Einschränkung und einer ausführlichen Begründung Kap. 5.1 ab S. 194. Die simultane Analyse mehrerer Mietverhältnisse eines Unternehmens (an einem Standort oder über mehrere Standorte hinweg) kann zu gegenläufigen Aussagen führen und Gewichtungen zu mobilitätsbeeinflussenden Faktoren u.U. nivellieren, weshalb in der vorliegenden Arbeit einzelne Mietverhältnisse im Vordergrund stehen. Diese Fokussierung auf die Einzelvertragebene ist insbesondere für die quantitative Erhebung in Kap. 5 von Relevanz.

nicht sachgerecht. Die Arbeit soll Wissenschaftlern wie Praktikern grundlegende Einblicke in die Entwicklung der Rahmenbedingungen und Umweltparameter liefern, die sich auf das Mobilitätsverhalten von Unternehmen auswirken können. Des Weiteren dient sie zur Sensibilisierung für den Einfluss von Mietermobilität auf die operative und strategische Geschäftstätigkeit der Anbieterseite. Segmentspezifische Informationen über das Mieterverhalten ermöglichen eine punktgenaue Zielgruppenanalyse und Nutzeransprache. Überdies werden Erkenntnisse zum aktuellen Bindungswillen der Mieter und ihren Flexibilitätsanforderungen bereitgestellt, wodurch bestehende Informationsasymmetrien abgebaut werden können und sich der Flächenabsatz aufgrund erhöhter Transparenz beschleunigen lässt. Ebenso wird diskutiert, inwieweit Mietermobilität im Geschäftsmodell einer Unternehmung verwurzelt sein kann und warum Flexibilitätsbedarf und Mietermobilität für Bestandshalter nicht nur ein Risiko darstellen, sondern bei entsprechenden Voraussetzungen gleichzeitig Potential beinhalten können.³⁹

1.3 Wissenschaftliche Einordnung und Gang der Untersuchung

Als wissenschaftliche Grundlage der Arbeit wird der interdisziplinäre Ansatz der Immobilienökonomie herangezogen.⁴⁰ Dieser unterscheidet zwischen managementorientierten, institutionellen und typologischen Aspekten. Das Fundament stellt die Betriebswirtschaftslehre dar, wobei auch volks- und rechtswissenschaftliche Elemente sowie stadtplanerische, architektonische und ingenieurwissenschaftliche Komponenten einfließen. Zusammengefasst wird das Konzept im Haus der Immobilienökonomie, das einen Überblick über die Vielzahl der zu immobilienwirtschaftlichen Fragestellungen verwandten Disziplinen und Forschungsbereiche gibt.⁴¹ Bei thematischer Verknüpfung der einzelnen Bausteine des Hauses der Immobilienökonomie mit der Materie Mobilität wird deutlich, dass für nahezu alle Teildisziplinen inhaltliche Schnittmengen existieren.⁴² Abbildung 1 fasst die in der vorliegenden Arbeit schwerpunktmäßig betroffenen Bereiche des Hauses der Immobilienökonomie zusammen. Auf der Basis betriebswirtschaftlicher Überlegungen stehen auf institutioneller und typologischer Seite die Nutzer von Gewerbeimmobilien im Fokus der Analyse:

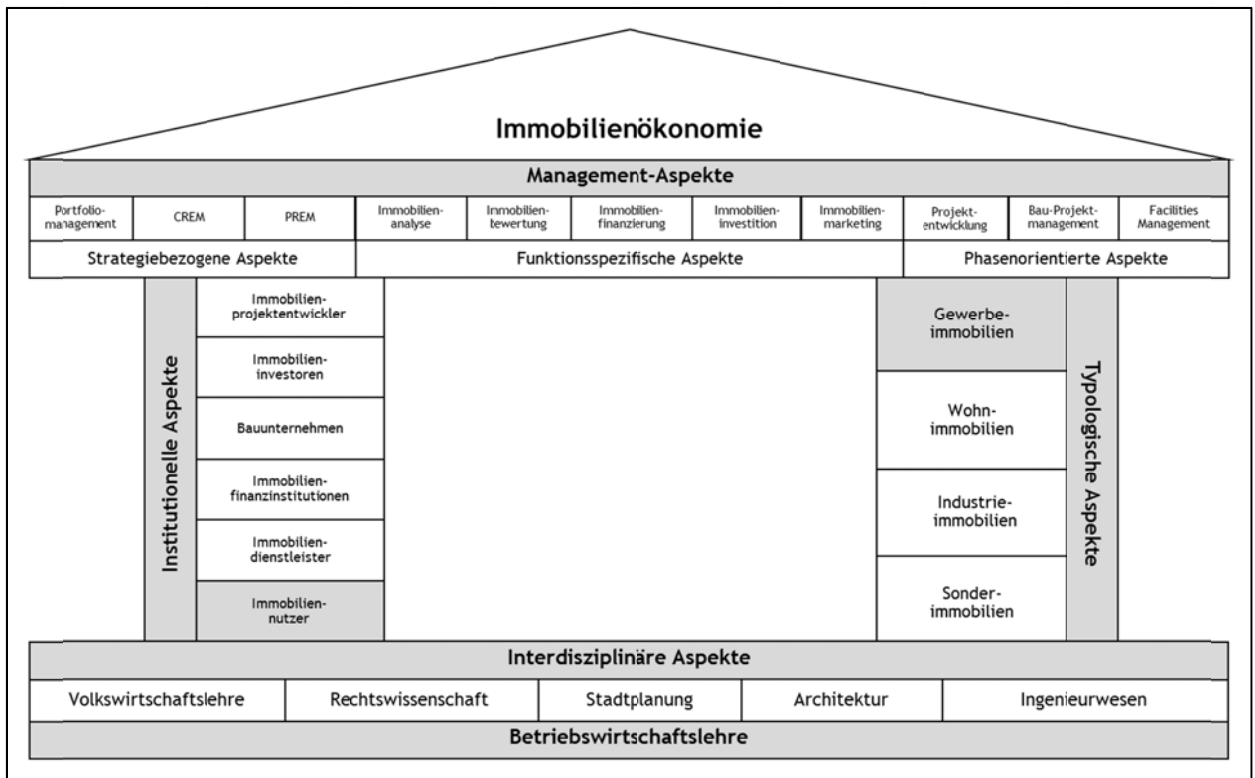
³⁹ Vgl. insbesondere Kap. 3.3 ab S. 78 und Kap. 5.4 ab S. 290.

⁴⁰ Vgl. Schulte, K.-W./ Schäfers, W. (2005), S. 58-64.

⁴¹ Vgl. ausführlich Schulte, K.-W./ Schäfers, W. (2005).

⁴² Vgl. hierzu auch die Ausführungen unter Kap. 6.2 ab S. 298.

Abbildung 1: Haus der Immobilienökonomie



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Schulte, K.-W./ Schäfers, W. (2005), S. 58.

Die Managementaspekte und die interdisziplinären Aspekte des Hauses der Immobilienökonomie werden mit dem theoretischen Bezugsrahmen der Arbeit durch Behavioral Real Estate und Real Estate Asset Management ergänzt. Behavioral Real Estate untersucht die Aktivitäten immobilienwirtschaftlicher Marktteilnehmer aus verhaltenswissenschaftlicher Perspektive.⁴³ Analyseschwerpunkte der vorliegenden Arbeit sind hier im Besonderen das Mobilitätsverhalten und die Flexibilitätsanforderungen der Mieter aus den Nutzungsarten Büro, Einzelhandel, Logistik und Mixed-Use. Dem Real Estate Asset Management im engeren Sinn obliegt auf strategischer Objektebene die laufende Renditeverantwortung für einen Immobilienbestand, welche in direkter Beziehung zur Mietflächenauslastung und dem Mobilitätsverhalten der Nutzer steht.⁴⁴

⁴³ Vgl. Gerstner, N. (2008), S. 16, weiterführend Wernecke, M. (2004), S. 102-108 und Black, R. et al. (2003). Ausführliche Erläuterungen zu beiden Disziplinen erfolgen im Grundlagenteil unter Kap. 2.2 und Kap. 2.3 ab S. 31.

⁴⁴ Vgl. von Stengel, R. (2003), S. 325.
Zur Abgrenzung von Asset Management und Real Estate Asset Management sowie zu den teils divergierenden Definitionen in Wissenschaft und Praxis vgl. einführend Trübestein, M. (2011), S. 40-93, weiterführend Bone-Winkel, S. et al. (2009), Gondring, H./ Wagner, T. (2010) und Höß, S. (2008).

Der empirische Teil orientiert sich am Konzept der Triangulation.⁴⁵ Die Triangulation ist gleichermaßen Forschungsmethodik wie Forschungsinteresse sozialwissenschaftlicher Untersuchungen.⁴⁶ Im Zuge der Triangulation wird ein Forschungsgegenstand aus mindestens zwei Perspektiven betrachtet, wobei die Perspektiven z.B. unter Einbezug unterschiedlicher Datenquellen eingenommen und die gewonnenen Daten auf verschiedene Weisen ausgewertet werden können.⁴⁷ Die vorliegende Arbeit nutzt in einem ersten Schritt ein qualitatives Forschungsdesign. Auf Basis leitfadengestützter, teilstandardisierter Interviews mit Experten der immobilienwirtschaftlichen Praxis erfolgt nach dem Prinzip der theoretischen Sättigung eine theoriegenerierende Analyse, in welcher Faktoren identifiziert werden, die das Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter beeinflussen können.⁴⁸ Diese Art der qualitativ-empirischen Vorgehensweise wird bei umfangreichen, theoretisch nur unzureichend strukturierten Forschungsgegenständen als zielführend angesehen.⁴⁹ Im zweiten Schritt erfolgt ein Perspektivenwechsel. Auf Basis der in Schritt eins identifizierten Faktoren findet eine onlinebasierte, nach Nutzungsarten partitionierte Umfrage statt, bei der die Gewichtung der Faktoren durch die Mieter abgefragt wird. Die gewählte Herangehensweise begünstigt Analysen vor dem Hintergrund des Behavioral Real Estate Ansatzes, da Experten- und Nutzeransichten verglichen und Informationsasymmetrien abgebaut werden können.⁵⁰ Die Interviews dienen der Identifizierung und Diskussion der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren, während die Onlinebefragung die tatsächlichen Nutzeransichten in die Analyse inkludiert. Im Anschluss werden aus den Erkenntnissen der qualitativen und quantitativen Abschnitte Thesen zur Flexibilität und zur Mobilität gewerblicher Mieter abgeleitet, die sich u.a. durch Real Estate Asset Manager zur Bestandsoptimierung nutzen lassen. Aufgrund der bis dato unzureichenden theoretischen Fundierung des Forschungsgegenstandes, Unzulänglichkeiten bei der Stichprobenmodellierung und mangels durchgängiger statistischer Robustheit der Ergebnisse wird übergeordnet auf einen hypothesentestenden Ansatz verzichtet.⁵¹ Es sollen vielmehr mögliche Beziehungsstrukturen aufgedeckt werden, die später im Detail geprüft werden können.⁵² Abbildung 2 verdeutlicht die Anwendung des Konzepts der Triangulation in der vorliegenden Arbeit:

⁴⁵ Zum Ursprung der Triangulation vgl. Denzin, N. (1970), S. 303-312.

⁴⁶ Vgl. Flick, U. (2011), S. 7-10 zur Entwicklung der Forschungsbemühungen.

⁴⁷ Vgl. Flick, U. (2011), S. 11.

⁴⁸ Eine ausführliche Beschreibung des Konzepts der Triangulation findet sich in Kap. 4 ab S. 84. Ebenso werden qualitative und quantitative Methodik in Kap. 4.1 ab S. 88 und Kap. 5.1 ab S. 194 im Detail begründet und erläutert.

⁴⁹ Vgl. Schleich, H. (2011), S. 6f. und Lamnek, S. (2010), S. 81-84.

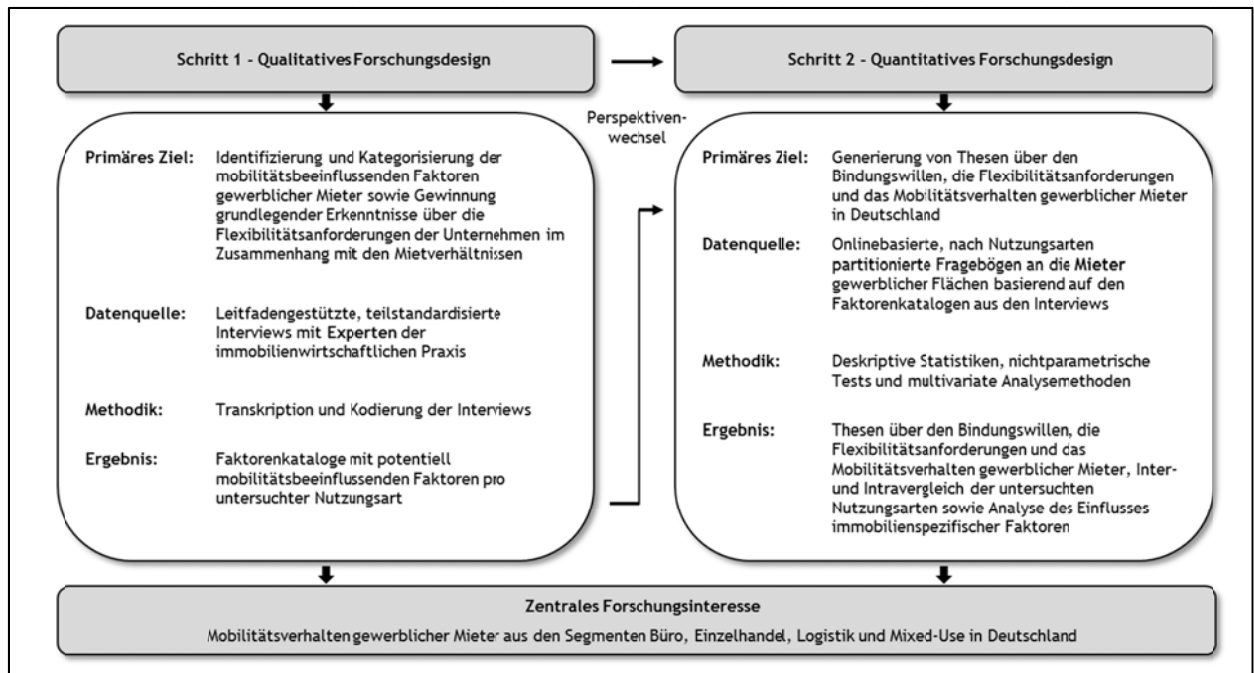
Die theoretisch unzureichende Strukturierung des Forschungsgegenstandes wird im Rahmen der Literaturüberblicke in den Kap. 4.2.1, 4.3.1 und 4.4.1 ab S. 99 nochmals verdeutlicht.

⁵⁰ Vgl. Kap. 5.4 ab S. 290.

⁵¹ Vgl. Gerstner, N. (2008), S. 31.

⁵² Vgl. Trübestein, M. (2011), S. 7.

Abbildung 2: Forschungsmethodisches Vorgehen nach dem Konzept der Triangulation



Quelle: Eigene Darstellung.

Nach der Einführung bereitet Kapitel 2 im Folgenden die für das weitere Verständnis notwendigen theoretischen Grundlagen auf. Hierzu werden die Nachfrageformen Eigentum und Leasing zunächst von den im Mittelpunkt stehenden Mietverhältnissen abgegrenzt sowie die fundamentalen Aspekte des gewerblichen Mietrechts und der bilanziellen Behandlung mietvertraglicher Verpflichtungen in Deutschland erläutert. Darauf aufbauend werden die betrachteten Gewerbeimmobilien mit ihren relevanten Subtypen und Mietergruppen vorgestellt. Gleichfalls wird das Fundament der Arbeit um Behavioral Real Estate und Real Estate Asset Management ergänzt, wozu die entsprechenden Grundlagen beider Disziplinen gelegt und in den thematischen Kontext gesetzt werden. Analog zu den übrigen Oberkapiteln schließt Kapitel 2 mit einem Zwischenfazit, das die Kernaussagen summiert.

In Kapitel 3 werden die Dimensionen der Unternehmensmobilität und ihre Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft analysiert. Zu Beginn werden ausgewählte Entwicklungstendenzen der generellen Umwelt und ihr Einfluss auf die Mobilität von Unternehmen behandelt. Anschließend werden Veränderungen in den Unternehmensumwelten mit Bezug zu den einzelnen Nutzungsarten aufgegriffen, wobei aus den beschriebenen Entwicklungen potentielle Anforderungen an die Mietverhältnisse abgeleitet werden. Im nächsten Teil werden unter Rückgriff auf die dargestellten Tendenzen die Determinanten der Flexibilität und die Dimensionen der

Mobilität erarbeitet und auf ihre inhaltliche Bedeutung und die Herausforderungen für immobilienwirtschaftliche Akteure überprüft.

Kapitel 4 und Kapitel 5 bilden den empirischen Teil der Arbeit.⁵³ Kapitel 4 konzipiert und kategorisiert die mobilitätsbeeinflussenden Faktoren auf Basis von Experteninterviews. Einleitend werden Methodik und Zielsetzung der qualitativen Erhebung veranschaulicht. Neben der Charakterisierung von Datengrundlage und Grundgesamtheit wird auf die Konstruktion und die Inhalte des Interviewleitfadens sowie auf die Auswertung der Interviewtranskripte eingegangen. Die folgenden Unterabschnitte sind identisch aufgebaut und behandeln sequenziell die Nutzungsarten Büro, Einzelhandel, Logistik und Mixed-Use. Eingangs werden benachbarte Forschungsansätze vorgestellt, welche nochmals die Forschungslücke aufzeigen und die methodische Herangehensweise argumentativ bekräftigen. Daraufhin werden die in den Interviews aufgedeckten Faktoren diskutiert. Hierbei wird vor dem Hintergrund des Forschungsinteresses in immobilienpezifische sowie unternehmens- und situationsspezifische Mobilitätsfaktoren unterschieden. Am Ende der Unterabschnitte werden die identifizierten Faktoren pro Nutzungsart in einem Katalog zusammengefasst.

Kapitel 5 widmet sich auf Basis der in Kapitel 4 erarbeiteten Faktorenkataloge der onlinegestützten Mieterbefragung. Einführend wird auf Methodik und Zielsetzung der quantitativen Erhebung, die Datengrundlage, die Konstruktion der Fragebögen und die Datenauswertung eingegangen. Im Anschluss werden die Rückläufer der Fragebogenaktion je Nutzungsart aufbereitet, woraufhin u.a. Clusterungen einen detaillierteren Vergleich der Mieter ermöglichen. Das Kapitel setzt sich im weiteren Verlauf kritisch mit der zugrunde gelegten Methodik, dem Untersuchungsdesign und der Aussagekraft der Ergebnisse der Arbeit auseinander, bevor die Erkenntnisse schließlich unter den Implikationen für Theorie und Praxis thesenartig zusammengeführt werden.

Kapitel 6 summiert die zentralen Aussagen der Studie. Im Rahmen des Ausblicks werden zudem weiterführende Forschungsanregungen aufgegriffen. Abbildung 3 illustriert den Aufbau der Arbeit:

⁵³ Die Zusammensetzung und die Interdependenzen der Kap. 4 und 5 in Bezug auf Datenquellen und Analysemethoden spiegeln dabei das Konzept der Triangulation wider.

Abbildung 3: Aufbau der Arbeit

1	EINFÜHRUNG	
1.1	Motivation und Problemstellung	1.2 Zielsetzung und Forschungsfragen
1.3	Wissenschaftliche Einordnung und Gang der Untersuchung	
2	THEORETISCHE GRUNDLAGEN UND WISSENSCHAFTLICHER BEZUGSRAHMEN	
2.1	Unternehmen und der Bedarf an Gewerbeimmobilien	
2.2	Behavioral Real Estate	2.3 Real Estate Asset Management
2.4	Zwischenfazit	
3	DIMENSIONEN DER UNTERNEHMENSMOBILITÄT UND IHRE AUSWIRKUNGEN AUF DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT	
3.1	Ausgewählte Entwicklungstendenzen und ihr Einfluss auf die Mobilität von Unternehmen	
3.2	Determinanten und Dimensionen von Flexibilität und Mobilität aus Mieterperspektive	
3.3	Bedeutung von Flexibilitätsanforderungen und Mietermobilität für immobilienwirtschaftliche Akteure	
3.4	Zwischenfazit	
4	KONZEPTION UND KATEGORISIERUNG MOBILITÄTSBEEINFLUSSENDE FAKTOREN GEWERBLICHER MIETER	
4.1	Methodik und Zielsetzung der qualitativen Erhebung	
4.2	Mobilitätsbeeinflussende Faktoren von Büromietern	4.3 Mobilitätsbeeinflussende Faktoren von Einzelhandelsmietern
4.4	Mobilitätsbeeinflussende Faktoren von Logistikmietern	4.5 Mobilitätsbeeinflussende Faktoren von Mixed-Use-Mietern
4.6	Zwischenfazit	
5	EMPIRISCHE ANALYSE DES MOBILITÄTSVERHALTENS GEWERBLICHER MIETER IN DEUTSCHLAND	
5.1	Methodik und Zielsetzung der quantitativen Erhebung	
5.2	Datenaufbereitung und -analyse	
5.3	Kritische Würdigung des Untersuchungsdesigns und der Ergebnisse	
5.4	Implikationen für Theorie und Praxis	
6	ZUSAMMENFASSUNG UND AUSBLICK	
6.1	Zusammenfassung	6.2 Weiterführende Ansätze und Ausblick

Quelle: Eigene Darstellung.

2 THEORETISCHE GRUNDLAGEN UND WISSENSCHAFTLICHER BEZUGS- RAHMEN

Kapitel 2 bereitet die theoretischen Grundlagen für die weiteren Ausführungen auf und ergänzt das als Basis der Arbeit fungierende Haus der Immobilienökonomie um den wissenschaftlichen Bezugsrahmen, der sich aus Behavioral Real Estate und Real Estate Asset Management zusammensetzt. In einem ersten Teil werden elementare Aspekte im Zusammenhang mit der Nachfrage von Unternehmen nach Gewerbeimmobilien erläutert. Hierzu werden zunächst die Nachfrageformen Eigentum und Leasing von Mietverhältnissen abgegrenzt, bevor die Rahmenbedingungen des gewerblichen Mietrechts und der bilanziellen Behandlung von mietvertraglichen Verpflichtungen in Deutschland skizziert werden. Daraufhin werden die Untersuchungsobjekte und -subjekte konkretisiert, indem die betrachteten Gewerbeimmobilien mit ihren Subtypen und Mietergruppen vorgestellt werden. In einem zweiten und dritten Teil werden die Disziplinen Behavioral Real Estate und Real Estate Asset Management in ihren Grundzügen diskutiert und in den Kontext der folgenden Analysen gesetzt.

2.1 Unternehmen und der Bedarf an Gewerbeimmobilien

Der unternehmerische Bedarf an Gewerbeimmobilien kann durch Eigenerstellung oder Beschaffung gedeckt werden. Während eine Eigenerstellung bspw. anhand einer Projektentwicklung erfolgen kann, werden zu den wichtigsten Beschaffungsformen neben dem Kauf auch Leasing- und Mietverhältnisse gezählt.⁵⁴ Die drei Formen der Beschaffung sollen in Verbindung mit ihren wesentlichen Vor- und Nachteilen aus Nutzersicht kurz beschrieben werden.⁵⁵

2.1.1 Eigentum versus Leasing und Miete

Mit einem *Kauf* nach §§ 433ff. BGB gehen wirtschaftliches und rechtliches Eigentum in Verbindung mit dem alleinigen Nutzungsrecht sowie alle weiteren Rechte und Pflichten an einem

⁵⁴ Vgl. Gerstner, N. (2008), S. 1 und Schäfers, W. (1997), S. 151. Im Folgenden wird auf die Komponenten der Beschaffung fokussiert.

⁵⁵ Zur Abgrenzung von Pacht und Leasing in diesem Kontext vgl. Gerstner, N. (2008), S. 78 und Stellmann, F. (2006), S. 183f. Weiterführend zu Eigentum, Leasing und Miete vgl. Pfnür, A. (2011), S. 177-221. Die folgenden Ausführungen orientieren sich strukturell an Schäfers, W. (2004), S. 231-235.

Grundstück und einer Immobilie auf das erwerbende Unternehmen über.⁵⁶ Die Vorteile eines Kaufs werden in der Kontrolle über das Grundstück und die Immobilie gesehen sowie in der Möglichkeit, dass auf Veränderungen, die mit der Geschäftstätigkeit von Unternehmen oder Geschäftsbereichen zusammenhängen, reagiert werden kann. Gleichfalls kann anhand eines Eigentumserwerbs durch den Aufbau von Markteintrittsbarrieren der Wettbewerb für Konkurrenten erschwert werden.⁵⁷ Wesentliche Nachteile des Eigentumserwerbs sind - abgesehen von einer „maßgeschneiderten“ Projektentwicklung - die fehlende Beeinflussbarkeit der baulichen Gestaltung der (Bestands-) Immobilie sowie speziell der hohe Kapitalbedarf und die langfristige Kapitalbindung.⁵⁸ Kurzfristige Bedarfsanpassungen sind nicht oder nur schwer möglich. Flächenbezogene Überkapazitäten können hohe Fixkosten generieren und Kapital binden, das anderweitig in der Unternehmung gewinnbringend eingesetzt werden könnte. Überschüssige Kapazitäten können zwar u.a. durch Vermietung an Dritte abgebaut werden. Gelingt dies aber z.B. aufgrund der baulichen Beschaffenheit der Immobilie oder unternehmensspezifischer Flächenausbauten nicht, ergeben sich durch einen Kauf wirtschaftliche Nachteile.⁵⁹

Unter *Immobilienleasing* wird „[...] die mittel- bis langfristige Vermietung [oder Anmietung] von Grundstücken, Gebäuden oder Betriebsanlagen [...]“ verstanden.⁶⁰ Im internationalen Sprachgebrauch findet der Begriff jedoch keine einheitliche Verwendung.⁶¹ Seinem Wesen nach kann Leasing meist den Mietverhältnissen zugeordnet werden, weshalb die gesetzlichen Regelungen dazu in großen Teilen Anwendung finden.⁶² Die Formen des Leasings lassen sich anhand des Leistungsumfangs und der Vertragsgestaltung nach Finanzierungsleasing und operativem Leasing bzw. Service-Leasing sowie Voll- und Teilamortisationsmodellen differenzieren. Dabei ist zu unterscheiden, ob das Objekt durch eine Leasinggesellschaft respektive einen Dritten neu erstellt wird oder ob dem Leasingvertrag eine Bestandsimmobilie zugrunde liegt. Während die Funktion des Leasinggebers beim Finanzierungsleasing primär in der Finanzierung liegt, erbringt ein Service-Leasinggeber in der Entwicklungs- und Nutzungsphase er-

⁵⁶ Im Rahmen der Arbeit werden aufgrund des Forschungsinteresses lediglich Non-Property-Companies betrachtet, bei welchen die Immobilie zur Unterstützung der originären Geschäftstätigkeit und nicht etwa zur Einkommensgenerierung dient, vgl. Gier, S. (2006), S. 61f.

Entsprechend der Fokussierung auf die Beschaffung ist der Eigentumserwerb in diesem Zusammenhang auf den Kauf einer bereits fertiggestellten Immobilie bezogen, vgl. Schäfers, W. (2004), S. 231 und Pfnür, A. (2011), S. 178-183.

⁵⁷ Vgl. Schäfers, W. (2004), S. 231, Weatherhead, M. (2001), S. 24 und Nourse, H. (1992), S. 27.

⁵⁸ Vgl. Weatherhead, M. (2001), S. 24 und Nourse, H. (1992), S. 27.

⁵⁹ Vgl. Krumm, P./ Linneman, P. (2001), S. 2, Nourse, H. (1990), S. 69 und Schäfers, W. (1997), S. 155-157.

⁶⁰ Gier, S. (2006), S. 66. Die Betriebsanlagen müssen dabei fest mit dem Standort verbunden sein.

⁶¹ Vgl. Demberg, G. (2001), S. B 10.

⁶² Vgl. Gerstner, N. (2008), S. 78f. und Lindner-Figura, J./ Stellmann, F. (2008), S. 11. Bilanzielle Aspekte werden anschließend diskutiert.

gänzende Dienstleistungen. Operatives Leasing ist vergleichbar mit regulären Mietverhältnissen. Vollamortisationsmodelle beinhalten die Gesamtkosten einer Immobilie inkl. der Marge des Leasinggebers, Teilamortisationsmodelle dagegen nur entsprechende Anteile. Im Rahmen von Mieterdarlehensmodellen werden neben der üblichen Leasingrate Mietvorauszahlungen geleistet, welche nach Ablauf des Leasingvertrages dem Restwert der Immobilie entsprechen. Erwirbt der Leasingnehmer das Objekt anschließend nicht, müssen die kumulierten Zahlungen an ihn zurückgeführt werden.⁶³ Sale-and-Lease-Back-Modelle gleichen dem Verkauf einer Unternehmensimmobilie in Kombination mit einer (langfristigen) Rückmietung.⁶⁴ Aus Unternehmenssicht bieten Leasingmodelle den Vorteil, dass geleaste Immobilien i.d.R. den individuellen Anforderungen des Leasingnehmers genügen und gerade mit zunehmender Vertragslaufzeit passend konzipiert werden. Mangelnde Erfahrung in der Entwicklung oder beim Ankauf einer Immobilie lässt sich durch die Inanspruchnahme des Management-Knowhows der Leasinggesellschaft kompensieren. Immobilienkosten werden im Leasingvertrag ferner transparent und offengelegt. Lässt sich ein Unternehmen für das Ende des Leasingvertrages ein Ankaufsrecht einräumen, sichert es sich den Standort, ist im Vergleich zum Kauf allerdings nicht zwingend an diesen gebunden.⁶⁵ Potentielle Wertsteigerungen können durch den Leasingnehmer über eine Kaufoption realisiert werden, sofern sie im Leasingvertrag keine Berücksichtigung finden.⁶⁶ Zentrales Argument für das Leasing sind Finanz- und Kostenaspekte gepaart mit steuerlichen Überlegungen.⁶⁷ Ausgaben und Aufwendungen der mit der Immobilie verbundenen Investitionsmittel werden meist über die gewöhnliche Nutzungsdauer mit konstanten und steuerlich absetzbaren Leasingraten angesetzt. Während beim Kauf häufig in Relation kürzere Tilgungszeiten, schwankende Zinsbelastungen und ein degressiver Kapitaldienst vorliegen, entstehen durch Leasingmodelle Einsparungen bei der Liquidität, die im normalen Geschäftsbetrieb einsetzbar sind. Agieren Leasinggesellschaften als Großkreditnehmer mit guten Konditionen, können daraus ebenfalls Vorteile bei der Finanzierung entstehen, welche an den Leasingnehmer weitergegeben werden können. Den genannten Vorteilen stehen einige Nachteile gegenüber. So können sich bei langfristigen Verträgen analog zum Eigentum negative Effekte auf den Operating Leverage ergeben, wenn die Nutzungsintensität nachlässt und die Flächen leer stehen.⁶⁸ Gleichfalls müssen große Unternehmen in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft abhängig von ihren Rechnungslegungsstandards und der vertraglichen Ausgestaltung

⁶³ Vgl. Schäfers, W. (2004), S. 231-233.

⁶⁴ Vgl. Pfnür, A. (2011), S. 197f. In Abhängigkeit der Vertragsgestaltung ermöglichen Sale-and-Lease-Back-Modelle auch nur eine teilweise Flächenrückmietung durch Unternehmen, was in der Vergangenheit v.a. bei der Telekom, Siemens und DHL beobachtet werden konnte. Für eine tiefergehende Abgrenzung der Leasingbegriffe vgl. auch Gier, S. (2006), S. 66-69.

⁶⁵ Vgl. Schäfers, W. (2004), S. 233.

⁶⁶ Vgl. Feinen, K. (2002), S. 646.

⁶⁷ Vgl. Lindner-Figura, J./ Stellmann, F. (2008), S. 22.

⁶⁸ Vgl. Schäfers, W. (2004), S. 234.

Leasingverpflichtungen entweder in der Bilanz oder im Anhang des Jahresabschlusses ausweisen, was wiederum Einfluss auf ihre Bewertung haben kann.⁶⁹ Da Leasingverträge häufig unkündbare Grundmietzeiten von 40% bis 90% der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer einer Immobilie vorsehen und gleichzeitig im Vergleich zum Eigentumserwerb kein Verkauf der Immobilie möglich ist, sind Unternehmen auch hier in ihrer Flexibilität beschränkt. Ein vorzeitiger Vertragsaustritt geht i.d.R. mit hohen Kompensationszahlungen an den Leasinggeber einher.⁷⁰ Veränderungen wie Flächenerweiterungen oder -reduktionen sind deshalb problematisch und führen bei längerfristigen Verträgen zum Aufbau von Mobilitätsbarrieren. Zu Vertragsabschluss festgeschriebene, indexierte oder gestaffelte Mieten können darüber hinaus insbesondere bei langen Laufzeiten und fehlender Marktadjustierung zu Mieten über dem Marktniveau führen.⁷¹

Bei einer *Anmietung* nach §§ 535ff. BGB wird Unternehmen ein zeitlich begrenztes Nutzungsrecht eingeräumt, dessen Gegenleistung monetäre (Miet-) Zahlungen darstellen.⁷² In Relation zu Eigentumserwerb und Leasing wird die Anmietung als die flexibelste Form der Immobilienbereitstellung angesehen.⁷³ Verglichen mit dem juristisch strenger regulierten Wohnraummietrecht sind Gewerbemietverträge relativ frei verhandelbar.⁷⁴ Neben Mietzins und Mietnebenkosten sind insbesondere Mietdauer, Mietgegenstand und Nebenabreden entscheidende Größen, welche die Vorteilhaftigkeit eines Mietverhältnisses für den Nutzer determinieren. Eine vertragliche Fixierung dieser Parameter ermöglicht Unternehmen eine gute Kalkulierbarkeit der Aufwendungen.⁷⁵ Generell ist mit einer Anmietung der zentrale Vorteil verknüpft, dass Raumkapazitäten relativ kurzfristig auf- und in Anhängigkeit der Vertragslaufzeit abgebaut werden können, sofern geeignete Gebäude an entsprechenden Standorten verfügbar sind. Im Vergleich zum Kauf und längerfristig ausgelegten Leasingmodellen ist die Bindung an ein gemietetes Objekt weniger stark, da entweder von vornherein kurzfristigere Verträge eingegangen oder Kündigungsoptionen verankert werden können. Der Kapitalbedarf und die Kapitalbindung fallen geringer aus und werden über die vereinbarte Mietzeit verteilt.⁷⁶ Verlängerungsoptionen und Flächenexpansions- oder Reduktionsklauseln können Mietern in Abhängigkeit der Marktsituation zusätzlich Flexibilität einräumen.⁷⁷ Bei einer Anmietung sind Unter-

⁶⁹ Vgl. Schäfers, W. (2004), S. 234.

⁷⁰ Vgl. Pfnür, A. et al. (2004), S. 244, Levin, G. (2004), S. 59 und Schäfers, W. (2004), S. 234.

⁷¹ Vgl. Ropeter-Ahlers, S./ Vaaßen, N. (2004), S. 190. Für weiterführende Aspekte zum gewerblichen Immobilienleasing aus Nutzerperspektive vgl. Vaaßen, N. (1999).

⁷² Vgl. Stellmann, F. (2001), S. 177 und Pfnür, A. (2011), S. 183-185.

⁷³ Vgl. Liow, K./ Ooi, J. (2000), S. 242 und Nourse, H. (1992), S. 25.

⁷⁴ Vgl. Kap. 2.1.2 ab S. 17.

⁷⁵ Vgl. Schäfers, W. (2004), S. 234f.

⁷⁶ Vgl. Schäfers, W./ Gier, S. (2005), S. 869 und Hansen, R. (2002), S. 800.

⁷⁷ Vgl. Gier, S. (2006), S. 75 und Hansen, R. (2002), S. 799f.

nehmen außerdem von sämtlichen Risiken befreit, die mit der Errichtung und dem Eigentum an einer Immobilie verbunden sind, da diese der Eigentümer zu tragen hat. Nachteilig kann sich der fehlende Einfluss auf die Gestaltung von Objekt und Mietfläche vor und während des Mietverhältnisses auswirken. Auch das Verhältnis zum Vermieter kann einen Konfliktpunkt darstellen.⁷⁸ Etwaige Umbauten müssen bei größerem Umfang genehmigt werden, für eine Expansion müssen passende Flächen verfügbar sein.⁷⁹ Wird seitens des Nutzers eine Vertragsverlängerung angestrebt, muss der Mietvertrag meist neu verhandelt werden, wobei die Verteilung der Verhandlungsmacht zwischen beiden Parteien von wesentlicher Bedeutung für die Festsetzung der Konditionen ist.

2.1.2 Fundamentale Grundlagen des gewerblichen Mietrechts und der bilanziellen Behandlung von mietvertraglichen Verpflichtungen

Da das Forschungsinteresse der Arbeit auf gewerbliche Mieter fokussiert, werden im Folgenden die Grundlagen des gewerblichen Mietrechts und der bilanziellen Behandlung mietvertraglicher Verpflichtungen skizziert, sofern sie für den Fortschritt der Untersuchung von Relevanz sein können. Ein mittel- bis langfristiger Mietvertrag stellt für Unternehmen eine mobilitätshemmende Klammer dar, wenn von der Zahlung einer Vorfälligkeitsentschädigung Abstand genommen wird. Dagegen können kurzfristige oder auslaufende Mietverträge Mobilität begünstigen.⁸⁰

Die Rechtsbeziehung zwischen Mieter und Vermieter wird maßgeblich durch den abgeschlossenen Mietvertrag und die gesetzlichen Regularien bestimmt.⁸¹ Die Vertragsparteien können sowohl natürlicher, als auch juristischer Natur sein. Im zweiten Fall müssen die für eine juristische Partei agierenden Personen eine Handlungsbefugnis oder Vertretungsberechtigung vorweisen können.⁸² Die tendenziell mieterfreundlichen Bestimmungen für Wohnraummiete gel-

⁷⁸ Vgl. Schäfers, W. (2004), S. 235.

Zur strategischen Entscheidungsfindung bei der Wahl der geeigneten Nachfrageform für Unternehmen vgl. ebd. S. 235-237.

⁷⁹ Vgl. Schäfers, W./ Gier, S. (2005), S. 870, Levin, G. (2004), S. 59 und Nourse, H. (1992), S. 25 und S. 27.

⁸⁰ An dieser Stelle soll angemerkt werden, dass keine dezidierten Analysen zu Mietvertragsstrukturen erfolgen, da sich diese für das Forschungsinteresse nicht als zielführend erwiesen haben. Empirisch belegt ist die Verkürzung der durchschnittlichen Laufzeiten von Gewerbemietverträgen, vgl. IPD (2009) und IPD (2011). Allerdings ist dieser Tatbestand weder Beleg für noch wider tatsächliche Unternehmensmobilität, sondern vielmehr ein Indiz für erhöhten Flexibilitätsbedarf, vgl. hierzu insbesondere Kap. 3.2 ab S. 70.

⁸¹ Vgl. Lindner-Figura, J./ Stellmann, F. (2008), S. 1.

⁸² Vgl. Gerstner, N. (2008), S. 79 und Gather, H. (2005), S. 9-11.

ten grundsätzlich auch für Gewerbemietverhältnisse. Allerdings können nahezu alle Regularien, die bei Wohnraumverträgen dem sozialen Mieterschutz dienen, beim Abschluss gewerblicher Mietverträge ausgeschlossen werden.⁸³ „Bei der Gestaltung eines Mietvertrages geht es daher fast stets um die Einschränkung oder den kompletten Ausschluss der mieterfreundlichen Bestimmungen des BGB-Mietvertragsrechts.“⁸⁴ Zentraler Inhalt jedes Gewerbemietvertrages ist die Regelung von Haupt- und Nebenpflichten. Zu den vermierterseitigen Hauptpflichten zählen insbesondere die Gebrauchsüberlassung und die Gebrauchsgewährung der Mietsache zum vertraglich vereinbarten Termin im gebrauchsgemäßen Zustand, der über die Dauer des Mietverhältnisses aufrechterhalten werden muss. Der Mieter verpflichtet sich im Gegenzug, den Mietzins sowie nach Vereinbarung Nebenkosten zu zahlen und die Mietsache ggf. nutzungszweckbestimmt zu gebrauchen.⁸⁵ Sind vertraglich keine Absprachen zu den Nebenkosten getroffen worden, muss der Mieter nur den im Vertrag fixierten Mietzins übernehmen.⁸⁶ In der Praxis sind Klauseln, welche die Übernahme von Nebenkosten durch den Mieter regeln, allerdings Standard. Mietzinsanpassungen während der Vertragslaufzeit sind ebenfalls im Mietvertrag festzulegen. Erfolgt dies nicht z.B. über Staffelmietvereinbarungen oder Wertsicherungsklauseln, die an einen Index gekoppelt sind, können Nutzer einer Mieterhöhung widersprechen.⁸⁷ Neben detaillierteren Angaben zu Mietsache und Vertragspartnern werden regelmäßig Mietbeginn, -dauer und -ende festgelegt. In Abhängigkeit der Nutzungsart können bspw. auch Konkurrenzschutz, eine Betriebspflicht sowie anteilige Umsatzmieten oder Optionen im Vertrag aufgenommen werden. Relevant sind hierbei vornehmlich Vertragsverlängerungs- und Kündigungsoptionen sowie Vor- und Anmietrechte.⁸⁸ Im Grundsatz lässt das gewerbliche Mietrecht eine nahezu vollständig freie Verhandlung einzelner Vertragsparameter zwischen den Parteien zu. Einschränkungen allgemeiner Art ergeben sich aus dem Verbot der Sittenwidrigkeit und der Arglist sowie dem Grundsatz von Treu und Glauben. Werden weit verbreitete Formularymietverträge eingesetzt, sind außerdem die AGB-rechtlichen Vorschriften der §§ 305ff. BGB zu beachten.⁸⁹ Folglich hängt die Vorteilhaftigkeit von Mietverträgen auf Mieter- wie Vermieterseite sehr stark von den individuellen Vorstellungen, der Verhandlungsmacht und der Professionalität der Beteiligten ab. Neben monetären Aspekten, wozu u.a. Incentives zählen, trifft dies außerdem auf die Dauer des Mietverhältnisses zu. Mögliche Fristeninkongruenzen zwischen Mieter und Vermieter sind dabei ein nicht zu vernachlässigender Konflikt-

⁸³ So ist eine Kündigung von Wohnraum bspw. nur bei berechtigtem Interesse wie z.B. Eigenbedarf durch den Vermieter möglich und die Höhe der Wohnraummiete ist nach oben begrenzt, vgl. Stellmann, F. (2006), S. 185, Jüngst, S. (2007), S. 672 und Scheer-Hennigs, R. (2004), S. 339.

⁸⁴ Scheer-Hennigs, R. (2004), S. 339.

⁸⁵ Vgl. Pfnür, A. (2011), S. 184f. und Gerstner, N. (2008), S. 72f.

⁸⁶ Vgl. Stellmann, F. (2006), S. 203.

⁸⁷ Vgl. Stellmann, F. (2006), S. 194-196.

⁸⁸ Vgl. Lindner-Figura, J. (2008), S. 134 und Scheer-Hennigs, R. (2004), S. 339-341.

⁸⁹ Vgl. Pfnür, A. (2011), S. 183 und Scheer-Hennigs, R. (2004), S. 339.

punkt.⁹⁰ Unter bestimmten Voraussetzungen können sich auch bilanzpolitische Überlegungen auf die Dauer der Mietverhältnisse von Unternehmungen auswirken und in Verhandlungen bei der Anmietung einfließen.⁹¹

Handelsrechtlich haben Unternehmen in Deutschland großteils nach den Vorschriften des HGBs zu bilanzieren. Mit Ausnahme weniger Sonderfälle müssen und dürfen mietvertragliche Verpflichtungen von Immobiliennutzern nach dem HGB nicht in der Bilanz ausgewiesen werden. Mietverhältnisse fallen unter schwebende Geschäfte, für welche nach den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung kein bilanzieller Ansatz möglich ist, da sie zwar abgeschlossene, aber noch von keiner Seite vollständig erfüllte Handelsgeschäfte darstellen. Sie gelten als teilerfüllte Dauerschuldverhältnisse, die aufgrund von in der Zukunft anfallenden Mietperioden und Zahlungen noch ausstehende Leistungskomponenten enthalten.⁹²

Eine bilanziell differenzierte Behandlung von Vertragsverpflichtungen kann bei Leasingverhältnissen erforderlich werden, wo mangels detaillierter Vorgaben des Handelsrechts auf steuerliche Regelungen und die Leasingerlasse des BFH zurückgegriffen wird.⁹³ Das deutsche Recht hält keine Legaldefinition für Leasing bereit.⁹⁴ Maßgeblich für die handelsrechtliche Bilanzierung ist die Zuordnung des Leasinggegenstandes zu Leasinggeber oder -nehmer, wobei das wirtschaftliche Eigentum über das rechtliche gestellt wird und als übergeordnetes Abgrenzungskriterium bei der Klassifizierung von Leasingverträgen dient.⁹⁵ Leasingverträge lassen sich u.a. anhand der Art des Leasingobjekts, der Stellung des Leasinggebers im Verhältnis zum -nehmer, der Laufzeiten und der Verpflichtungen beider Vertragsparteien unterscheiden. Zentrale Zuordnungskriterien sind darüber hinaus die Verteilung von Sach- und Investitionsrisiko, Fungibilität und Drittverwendbarkeit des Leasinggegenstandes, Kündigungsmöglichkeit

⁹⁰ Zu den umfangreichen Themengebieten der Gewerberaummieta vgl. bspw. Neuhaus, K.-J. (2011), Tank, S. et al. (2011) oder Lindner-Figura, J./ Bartholomäi, R. (2008).

⁹¹ Die folgenden Ausführungen sollen den (veränderten) Sachverhalt bei der Bilanzierung von Mietverträgen auf Nutzerseite in Deutschland insoweit aufbereiten, wie es für das Forschungsinteresse der Arbeit von Relevanz sein kann.

⁹² Vgl. Eckmann, K. (2011), S. 88 und Federmann, R. (2010), S. 231: Die Nichtbilanzierung ausgeglichener schwebender Geschäfte wird im deutschen Handelsrecht mit der fehlenden Beeinflussung des Reinvermögens (Eigenkapitals) begründet, da aktiv wie passiv gleiche Werte angesetzt werden müssten, weshalb ein Ausweis lediglich zur Aufblähung der Bilanzsumme führen würde. Sonderfälle liegen dagegen dann vor, wenn Leistung und Gegenleistung der Vertragspartner nicht mehr als ausgeglichen beurteilt werden. Dies kann aufgrund von Vorleistungen, Erfüllungsrückständen oder drohenden Verlusten der Fall sein, was eine entsprechende Bilanzierung nach sich zieht.

⁹³ Vgl. Coenenberg, A. et al. (2012), S. 79f. und S. 193.

⁹⁴ Vgl. Küting, K./ Tesche, T. (2009), S. 187 und Brakensiek, S. (2001), S. 172.

⁹⁵ Vgl. Coenenberg, A. et al. (2012), S. 193 und Knorr, L. (2010), S. 260.

ten, Amortisationszeiten sowie Mietverlängerungs- und Kaufoptionen.⁹⁶ Handelt es sich um ein operatives Leasing, bei dem vergleichbar zu einem Mietvertrag die reine Nutzungsüberlassung im Vordergrund steht, erfolgt eine Zuordnung zum Leasinggeber. Im Zuge eines Finanzierungsleasings, bei dem eine Übertragung des wirtschaftlichen Eigentums stattfindet und überwiegend die Merkmale eines Kaufvertrags dominieren, wird der Vermögenswert dagegen dem Leasingnehmer zugerechnet.⁹⁷ In Bezug auf Immobilien wird dem Nutzer das wirtschaftliche Eigentum im Besonderen dann zugeschrieben, wenn eine Immobilie für einen in Relation zu ihrem Lebenszyklus sehr kurzen oder sehr langen Zeitraum geleast wird oder wenn es sich um eine Spezialanfertigung handelt.⁹⁸ Der Leasingnehmer hat die Immobilie handelsrechtlich dann als Vermögensgegenstand in der Bilanz zu aktivieren und gleichzeitig den Barwert der Leasingraten zu passivieren.⁹⁹ Da eine „Off-Balance“-Finanzierung eines der primären Ziele von Leasingnehmern ist, wird jedoch versucht, einen Ausweis beim Leasingnehmer zu umgehen und die Immobilien in den Bilanzen der Leasinggeber anzusetzen.¹⁰⁰

Im Rahmen der Internationalisierung und Harmonisierung der Rechnungslegung rücken neben den HGB-Vorschriften vermehrt die internationalen Bilanzierungsstandards in den Fokus von Unternehmenspraxis und wissenschaftlichem Diskurs.¹⁰¹ Kapitalmarktorientierte Mutterunternehmen müssen in Deutschland seit 2007 ihre Konzernabschlüsse verpflichtend nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellen. Nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen können ihre Konzernabschlüsse nach HGB oder alternativ IFRS publizieren, während sämtliche Einzelabschlüsse weiterhin auf Basis des HGB angefertigt werden müssen. IFRS-Bilanzen sind bei Einzelabschlüssen nur ergänzend, aber nicht substituierend zulässig.¹⁰² Bei den Regularien zur Bilanzierung von mietvertraglichen Verpflichtungen beinhalten die IFRS signifikante Unterschiede zum HGB. Die IFRS differenzieren nicht zwischen Mietverträgen und Leasingvereinbarungen, sondern fassen beide unter dem Begriff „Leases“ zusammen, der zum deutschen Verständnis von „Leasing“ nur in Teilen kongruent ist.¹⁰³ Die Regelungen der IFRS zur Bilanzierung von Leases wurden mehrfach geändert.¹⁰⁴ Nach herrschender Meinung wird

⁹⁶ Vgl. Coenenberg, A. et al. (2012), S. 193-197, Dusemond, M. (2009), S. 67 und Küting, K./ Tesche, T. (2009), S. 188-193. Neben weiteren Abgrenzungskriterien werden hier auch die Unterschiede zwischen Voll- und Teilamortisationsverträgen bzw. Details zu Operating- und Finanzierungsleasing diskutiert.

⁹⁷ Vgl. Federmann, R. (2010), S. 298 und Küting, K./ Tesche, T. (2009), S. 188-191.

⁹⁸ Vgl. Federmann, R. (2010), S. 299-301 und Küting, K./ Tesche, T. (2009), S. 190f.

⁹⁹ Vgl. Coenenberg, A. et al. (2012), S. 195.

¹⁰⁰ Vgl. PwC (2011), S. 35 und Just, T. (2010), S. 5.

¹⁰¹ Vgl. weiterführend Ernst&Young (2012), Deloitte (2011), PwC (2011) und Küting, K. et al. (2010).

¹⁰² Vgl. Schmitz, F./ Huthmann, A. (2012), S. 29-31 und Küting, K. et al. (2011), S. 52-57.

¹⁰³ Vgl. PwC (2012) und Zeyer, F. (2011), S. 363.

¹⁰⁴ Zur „Verkomplizierung der Bilanzierung“ in diesem Zusammenhang vgl. Küting, K. et al. (2011), S. 115f.

der voraussichtlich 2013 erscheinende, überarbeitete IAS 17 „Leases“ weitreichende Folgen für die Bilanzierung von Miet- und Leasingverhältnissen bei bestimmten Immobiliennutzern haben.¹⁰⁵ Unternehmen, die verpflichtet sind, nach IFRS Rechnung zu legen, müssen auf Basis des neuen IAS 17 sämtliche Miet- und Leasingverträge, die sie für einen Zeitraum von mehr als zwölf Monaten geschlossen haben, in der Bilanz ausweisen.¹⁰⁶ Immobilienmieter bzw. Leasingnehmer müssen dazu Nutzungsrechte an Immobilien oder Mietflächen in der Bilanz aktivieren. Auf der Passivseite sind entsprechende Verbindlichkeiten auszuweisen, die aus dem Barwert der Miet- bzw. Leasingzahlungen der vertraglichen Vereinbarungen bestehen.¹⁰⁷ Neben einem erhöhten Organisationsaufwand und IT-Umstellungen werden Unternehmen ebenfalls mit zahlreichen Fragen zu Ansatz, Erst- und Folgebewertung der Nutzungsrechte sowie zur Einpreisung von Optionen anhand deren Wahrscheinlichkeiten konfrontiert. Schwerpunktmäßig zieht eine gesetzliche Verankerung des IAS 17 aber eine sofortige Bilanzverlängerung nach sich.¹⁰⁸ Die Barwerte der Verbindlichkeiten führen zu Veränderungen bei Bilanzposten der Passivseite, was wiederum Bilanzkennzahlen wie z.B. Eigen- und Fremdkapitalquote, Verschuldungsgrad sowie die GuV mit EBIT und EBITDA beeinflusst. Zahlreiche Covenants sind hiervon betroffen.¹⁰⁹ Für Unternehmen, welche IFRS anwenden müssen oder freiwillig anwenden, gilt es abzuwägen, wie die Konsequenzen langfristiger Mietverträge individuell gehandhabt werden. Standortsicherungen durch Miet- oder Leasingvereinbarungen mit langen Laufzeiten werden Auswirkungen auf die Bilanzen haben, weshalb ein Kauf wieder eine interessantere Alternative werden kann.¹¹⁰ Sale-and-Lease-Back-Vereinbarungen werden ihre Bilanzneutralität einbüßen und aus dieser Perspektive an Attraktivität verlieren.¹¹¹ Speziell für international agierende Konzerne, die potentielle (Groß-) Mieter für die deutsche Immobilienwirtschaft darstellen, wird dieses Thema von Relevanz sein.¹¹² Einige Autoren folgern, dass es aufgrund der neuen Bilanzierungsvorschriften zu durchschnittlich kürzeren Vertragslaufzeiten kommen wird.¹¹³ In der Konsequenz werden auch Vertragsverhandlungen bei der Immobilienanmietung

¹⁰⁵ Vgl. PwC (2011), S. 3. Eine Verabschiedung und Übernahme des IAS 17 in das deutsche Recht (für kapitalmarktorientierte Mutterunternehmen) in dem hier diskutierten Umfang wird als sicher angesehen.

¹⁰⁶ Vgl. IASB (2012), KPMG (2012), S. 1f. und Eckmann, K. (2011), S. 88f.

¹⁰⁷ Vgl. zu den inhaltlichen Details (wie Ansatzkriterien und -bewertung) und zu den Konsequenzen des IAS 17 für gewerbliche Mieter insbesondere Ernst&Young (2012).

¹⁰⁸ Vgl. Deloitte (2011), Eckmann, K. (2011), S. 89f. und PwC (2011), S. 35-40.

¹⁰⁹ Vgl. Zeyer, F. (2011).

¹¹⁰ Wenngleich Unternehmen zur Standortsicherung sicherlich weiterhin längerfristige Mietvertragslaufzeiten in Kauf nehmen werden, vgl. Loitz, R. et al. (2011), S. 1880f. und FAZ (2011).

¹¹¹ Vgl. Ernst&Young (2012), S. 49, Just, T. (2010), S. 5 und PwC (2011), S. 35: Gleichzeitig wird diese These auch kritisch hinterfragt, da die finanzielle Vorteilhaftigkeit von Off-Balance-Lösungen nicht der einzige Vorteil von Leasingstrukturen ist.

¹¹² Da die Regelungen des IAS 17 großteils auch rückwirkend anzuwenden sein werden, ist dies bereits seit geraumer Zeit von Bedeutung, vgl. Ernst&Young (2012), S. 43-47 und Just, T. (2010), S. 3.

¹¹³ Vgl. Deloitte (2011), S. 2 und Just, T. (2010), S. 1.

von der Internationalisierung der Rechnungslegung nicht vollkommen unbeeinflusst bleiben.¹¹⁴ Für das Gros der Immobilienmieter im mittelständisch geprägten Deutschland wird die Einführung des IAS 17 allerdings keine tiefgreifenden Veränderungen mit sich bringen. Von den über 3,1 Mio. umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen erwirtschafteten Aktiengesellschaften und diesen ähnlichen Unternehmensformen im Jahr 2010 kein Fünftel des steuerpflichtigen Umsatzes. In Summe werden insgesamt nur rund 1.000 Unternehmen als kapitalmarktorientiert charakterisiert.¹¹⁵

2.1.3 Typologien von Gewerbeimmobilien und Mietern

Die Interdisziplinarität der Immobilienökonomie als wissenschaftliche Disziplin drückt sich u.a. in den drei Dimensionen des forschungstheoretischen Immobilienbegriffs aus.¹¹⁶ Hierbei werden die *physische*, die *juristische* und die *ökonomische* Dimension unterschieden. Während die physische Komponente in erster Linie im Zusammenhang mit den materiellen und baulichen Eigenschaften einer Immobilie zu nennen ist, beinhaltet die juristische sämtliche Vertragsbeziehungen, welche die Beteiligten im Lebenszyklus einer Immobilie eingehen.¹¹⁷ Da diese Untersuchung vordergründig auf betriebswirtschaftlichen Überlegungen beruht, soll hier die ökonomische Dimension des Immobilienbegriffs im Mittelpunkt stehen. Die ökonomische Dimension kann in ein *investitionstheoretisches*, ein *bilanztheoretisches* und ein *produktionstheoretisches* Verständnis unterteilt werden. Im Rahmen der Investitionstheorie wird die Immobilie als Kapitalanlage verstanden, die mit dem Ziel der Ertragsgenerierung erworben wird. Produktionstheoretisch kann eine Immobilie als Gut betrachtet werden, das die Geschäftstätigkeit unterstützt oder gar erst ermöglicht.¹¹⁸ Werden Immobilien durch Unternehmen vor dem produktionstheoretischen Hintergrund zu dem Zweck angemietet, darin erwerbswirtschaftliche Tätigkeiten zu verfolgen, entspricht dies dem hier fokussierten Fall der Anmietung von Gewerbeimmobilien.¹¹⁹ Aus diesen sind für die vorliegende Arbeit im Besonderen Büro-,

¹¹⁴ Auf eine Darstellung der Bilanzierungsregularien nach US-GAAP wird verzichtet, da diese seit der verpflichtenden Einführung der IFRS in Deutschland von untergeordneter Relevanz sind und die Angleichung von IFRS und US-GAAP gleichzeitig ein erklärtes Ziel von IASB und FASB ist. Vgl. hierzu Coenenberg, A. et al. (2012), S. 72 sowie (zur Bilanzierung von Leasingverhältnissen nach US-GAAP) Coenenberg, A. et al. (2012), S. 90 und 200-203.

¹¹⁵ Vgl. Statistisches Bundesamt (2012d), S. 4, Küting, K. et al. (2011), S. 53 und Zwirner, C. (2007), S. 238. Nach der umfangreichen Reformierung der HGB-Bilanzierung durch das BilMoG 2009 sind aktuell keine Anzeichen erkennbar, dass die IFRS-Regularien zur Bilanzierung von „Leases“ mittelfristig auch für alle nicht kapitalmarktorientierten (Mutter-) Unternehmen in das deutsche Handelsrecht übernommen werden, vgl. Küting, K. et al. (2009), S. V i.V.m. mit Just, T. (2010), S. 11.

¹¹⁶ Vgl. Gerstner, N. (2008), S. 70.

¹¹⁷ Vgl. Bone-Winkel, S. et al. (2005a), S. 7-10.

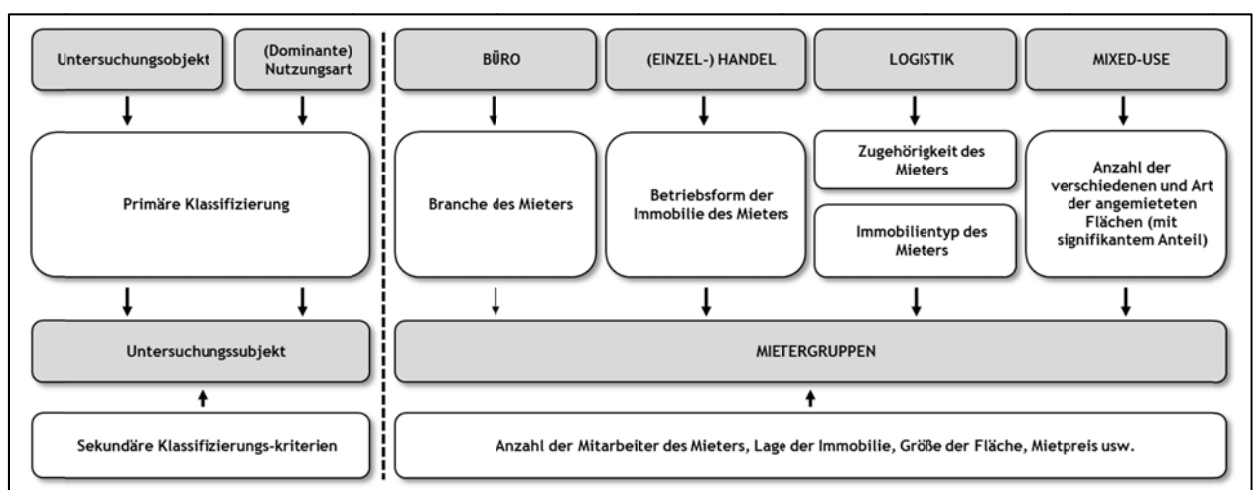
¹¹⁸ Vgl. Bone-Winkel, S. et al. (2005a), S. 10-15 und Pierschke, B. (2001), S. 12.

¹¹⁹ Vgl. Gerstner, N. (2008), S. 71 und Aengevelt, L. (1994), S. 625.

Einzelhandels-, Logistik- und Mixed-Use-Immobilien sowie das Verhalten ihrer Mieter von Interesse.¹²⁰

Eine detaillierte Analyse des Mobilitätsverhaltens gewerblicher Mieter der genannten Nutzungsarten und die Herausarbeitung von Parallelen und Unterschieden dabei setzt eine tiefergehende Konkretisierung und Abgrenzung der Untersuchungsobjekte und -subjekte voraus. Da sich die eingangs zitierte Heterogenität von Immobilien bei eingehender Betrachtung unterschiedlicher Nutzungsarten, ihrer untergeordneten Immobilientypologien und insbesondere der einzelnen Mieter potenziert, werden die untersuchten Unternehmen anschließend nach Nutzungsarten untergliedert in typische Mietergruppen zusammengefasst.¹²¹ Grundsätzlich bestehen hierfür verschiedene Möglichkeiten. Im Folgenden kommt ein Best-Practice-Ansatz zur Anwendung, der einerseits bekannte Abgrenzungskriterien aus der Literatur einbezieht und andererseits Erkenntnisse beinhaltet, die in zahlreichen Diskussionen generiert wurden. Abbildung 4 stellt die Systematik bei der Ableitung der Mietergruppen schematisch dar:

Abbildung 4: Systematik der Primärklassifizierung der untersuchten Mieter



Quelle: Eigene Darstellung.

Ausgehend vom Untersuchungsobjekt, d.h. der Nutzungsart, wird durch den Einbezug von (dominanten) Behelfskonstrukten - wie bspw. Branche im Bürobereich - eine Primärklassifika-

¹²⁰ Vgl. Pierschke, B. (2001), S. 11f.

¹²¹ Zu den Vor- und Nachteilen einer Gruppierung nach Immobiliennutzern oder -arten für immobilienökonomische Analysen vgl. Walzel, B. (2005), S. 119f. Entscheidend für die Art der Herangehensweise ist die Zielführung für das jeweilige Forschungsvorhaben. Da hier aus dem Mobilitätsverhalten von Mietern Rückschlüsse für einzelne Immobilienarten gezogen werden sollen, wird zur Erhöhung der Aussagekraft in der Analyse an den Nutzergruppen angesetzt.

tion der Mieter vorgenommen.¹²² Im weiteren Verlauf der Arbeit - schwerpunktmäßig in Kapitel 4 und Kapitel 5 - werden zudem sekundäre Klassifizierungskriterien - wie z.B. Anzahl der Mitarbeiter oder Lage der Immobilie - in die Überlegungen einbezogen, um Rückschlüsse auf konkrete Charakteristika des Mobilitätsverhaltens der Untersuchungssubjekte ziehen zu können.¹²³

2.1.3.1 Büroimmobilien und -mieter

Büroimmobilien mangelt es bis dato an einer einheitlichen Definition.¹²⁴ Nach einer weit verbreiteten Auffassung sind Büroimmobilien „[...] Gebäude bzw. Gebäudeteile, in denen ausschließlich oder überwiegend von Dienstleistungsunternehmen aller Art Büroarbeit als Wechsel aus konzentrierter und kommunikativer Arbeit durchgeführt wird.“¹²⁵ Büros dienen als Ort der Informationsproduktion und -verwaltung durch den Menschen, was durch die Bereitstellung von Kommunikations- und Informationstechnologien in den Flächen und an den Arbeitsplätzen ermöglicht wird. Typischerweise können in einem Büro Schreibtisch Tätigkeiten ausgeführt werden, wobei Gebäude- und Arbeitsplatzgestaltung diese bestmöglich unterstützen sollten. Zudem stellt eine Büroimmobilie bzw. -fläche eine abgeschlossene Einheit dar und ist marktfähig. Das impliziert, dass bei einem Mieterauszug eine Nachvermietung möglich ist und bspw. mehrere Zugänge zu den einzelnen Einheiten existieren.¹²⁶ Zur Primärklassifizierung der Mieter von Büroimmobilien wird auf die Branchenzugehörigkeit der Nutzer zurückgegriffen. Dabei werden die gängigen Ansätze von ICB, HENNINGS, WALZEL, FALK und BRADE kombiniert, woraus folgende Strukturierung der Büromieter resultiert:¹²⁷

¹²² Würden sich Mieter der Nutzungsarten Büro, Einzelhandel oder Logistik auf Basis der primären Klassifikation z.B. mehreren Branchen oder Betriebsformen zuordnen lassen, da sie bspw. in zwei Branchen parallel tätig sind oder in unterschiedlichen Betriebsformen Handel betreiben, greift das Dominanzprinzip. Demnach wird die Primärklassifizierung der Mieter auf Basis der dominanten Klassifizierungskriterien vorgenommen.

¹²³ Das Vorgehen ist insbesondere aufgrund der inhaltlichen Breite der Arbeit, die aus der Untersuchung von vier Nutzungsarten und ihrer Mieter resultiert, erforderlich. Hierbei wird versucht, die Nutzerheterogenität für die späteren Analysen handhabbar zu gestalten, indem die Mieter vereinfachend gruppiert werden. Dennoch soll die Nutzerheterogenität weiterhin einen hohen Stellenwert in der Untersuchung aufweisen und die Arbeit um die sekundären Klassifizierungskriterien der Mietergruppen ergänzt werden. Terminologisch sind „Primär- und Sekundärklassifizierung“ deshalb in der zeitlichen Dimension des Fortgangs der Arbeit zu verstehen.

¹²⁴ Vgl. Wernecke, M. (2004), S. 25-28.

¹²⁵ Falk, B. (2004), S. 182.

¹²⁶ Vgl. Falk, B. (2004), S. 182-184, weiterführend Gerstner, N. (2008), S. 72-76 und Flühöh, C./Stottrop, D. (2007), S. 5-41.

¹²⁷ Vgl. ICB (2012), Hennings, G. (2008), S. 365, Walzel, B. (2005), S. 199f., Falk, B. (2004), S. 184 und Brade, K. (1998), S. 321. Die in Klammern angegebenen Untergruppen sind als Beispiele anzusehen.

- *Industrie und Produktion*
(Verwaltungen des produzierenden und verarbeitenden Gewerbes, des Bergbaus und Baugewerbes, der Land- und Forstwirtschaft; Energieversorger, Transport und Infrastruktur sowie F&E der Industrie)
- *Öffentliche Institutionen*
(Ämter, Behörden, Erziehung und Unterricht, sonstige kommunale und staatliche Einrichtungen)
- *Non-Profit-Organisationen*
(Vereine, Verbände und soziale Einrichtungen)
- *Gesundheitswesen*
(Ärzte, medizinische Dienstleister, Pflegedienstleister, Apotheken, F&E des Gesundheitswesens, Versicherungen)
- *Handel und Handelsvermittlungen*
(Verwaltungen von Groß- und Einzelhandelsunternehmen der Nahrungs-, Genussmittel- und Verbrauchsgüterindustrie, Gastgewerbe)
- *Informations- und Kommunikationstechnologie*
(Medien, EDV, Telefonie, Internet, Call Center, IT und Softwareentwickler sowie -berater)
- *Immobilien*
(Verwaltungen, Vermittlungen, Berater, Projektentwickler und weitere Immobiliendienstleister)
- *Banken und Finanzdienstleistungen*
(Banken, Vermögensverwalter, Versicherungen, sonstige Finanzdienstleister und -berater)
- *Unternehmensbezogene und andere Dienstleistungen*
(Unternehmens-, Rechts- und Personalberater, Wirtschafts- und Steuerprüfer, Werbeagenturen, Architektur- und Ingenieurbüros)
- *Sonstige*
(Alle nicht zweifelsfrei obigen Kategorien zuzuordnende Unternehmen)

2.1.3.2 Einzelhandelsimmobilien und -mieter

Bei Handelsimmobilien lassen sich übergeordnet Großhandels- und Einzelhandelstypen differenzieren, wobei letztere Gruppe im Zentrum der folgenden Überlegungen steht. Im Vergleich zu Großhandelsimmobilien versorgen Einzelhandelsimmobilien regelmäßig keine Wiederverkäufer, Weiterverarbeiter oder gewerbliche Verwender mit Waren, sondern nahezu vollständ-

dig nicht gewerbliche Abnehmer, d.h. private Haushalte und Konsumenten.¹²⁸ Einzelhandelsimmobilien werden als Gebäude definiert, in welchen „[...] ausschließlich oder überwiegend Handelsbetriebe Warenhandel im funktionellen Sinn, d.h. meist ohne wesentliche Be- und Verarbeitung betreiben.“¹²⁹ Vordergründig mit der Anmietung von Einzelhandelsimmobilien verbunden ist das Ziel der Umsatzgenerierung durch den Kunden.¹³⁰ Eine gängige Abgrenzung von Einzelhandelsimmobilienarten stellt die Trennung von Betriebsformen dar.¹³¹ Hierbei lässt sich eine Vielzahl von Typen identifizieren, wobei u.a. Standort und Lage, Flächengröße, Parkplatzanzahl sowie die Verkehrsanbindung von unterschiedlicher Relevanz für einzelne Betriebsformen sind und gleichzeitig wichtige Anmietungskriterien für Einzelhandelsmieter darstellen können.¹³² Bei der primären Strukturierung der Nutzer im Einzelhandelsbereich wird auf die Klassifizierungen von HDE, MEISTER/ WALSH, WALZEL und FALK Bezug genommen, nach denen sich Einzelhandelsmieter den folgenden Betriebsformen zurechnen lassen:¹³³

- *Fach- und Spezialgeschäfte, nicht filialisiert*
- *Fach- und Spezialgeschäfte, filialisiert*
- *Fachmärkte*
- *Discounter*
- *SB-Warenhäuser/ Verbraucher-Märkte*
- *Supermärkte*
- *Versender und E-Commerce*
- *Kauf- und Warenhäuser*
- *Convenience Verkaufsformen*
(z.B. Tankstellenshops, Nachbarschaftsläden)
- *Sonstige*

¹²⁸ Vgl. Falk, B. (2004), S. 411.

¹²⁹ Falk, B. (2004), S. 411.

¹³⁰ Vgl. Walzel, B. (2005), S. 127. Standortblockadestrategien, die aus Verdrängungswettbewerb resultieren, sollen im Rahmen dieser grundlegenden Einführung ebenso wie Anmietungen aus Imagegründen außer Acht gelassen werden, vgl. weiterführend Kap. 4.3 ab S. 134.

¹³¹ Hinsichtlich ihrer Zielführung für die immobilienökonomische Forschung ist diese Abgrenzung nicht unumstritten, vgl. Klein, K./ Segerer, M. (2011), allerdings findet sie in der Praxis weite Verbreitung, was auch das hier verfolgte Vorgehen begründet.

¹³² Vgl. Falk, B./ Falk, M. (2006), S. 83.

¹³³ Vgl. HDE (2012), S. 5, Meister, D./ Walsh, P. (2009), S. 347, Walzel, B. (2005), S. 127 und Falk, B. (2004), S. 412-414. Vgl. ebd. und weiterführend IFH - Ausschuss für Definitionen zu Handel und Distribution (2006) zur Spezifikation der einzelnen Betriebsformen.

Explizit in dieser Darstellung und von den weiteren Ausführungen ausgenommen sind aufgrund ihrer speziellen Charakteristika Shopping Center und andere Agglomerationsformen des stationären Handels wie Fachmarkt- und Nahversorgungszentren, Galerien und Passagen, Factory-Outlet- sowie Urban Entertainment Center, vgl. Meister, D./ Walsh, P. (2009), S. 347.

2.1.3.3 Logistikimmobilien und -mieter

Logistikimmobilien werden in der Literatur den Gewerbe- oder Industrieunternehmen zugeordnet.¹³⁴ Der hier verfolgte Ansatz rechnet sie aufgrund ihrer produktionstheoretischen und erwerbswirtschaftlichen Charakteristika den Gewerbeimmobilien zu. Grundsätzlich ist eine „[...] Logistikimmobilie [...] eine Immobilie, für deren Errichtung primär die Nutzung hinsichtlich Umschlag und Lagerung sowie damit verbundene Leistungen ausschlaggebend sind. Sie stellt im Allgemeinen einen Knoten in einem logistischen Netzwerk dar.“¹³⁵ Eine übergeordnete Differenzierung der Nutzer von Logistikimmobilien lässt eine Unterscheidung nach Industrie- und Handelslogistikern sowie unabhängigen Logistikdienstleistern zu.¹³⁶ Weiterhin können Logistikimmobilien bspw. bzgl. ihrer Position in der Wertschöpfungskette, der Art der Immobilie oder der geographischen Ausrichtung unterschieden werden.¹³⁷ Die Primärklassifizierung der Mieter von Logistikimmobilien erfolgt in Anlehnung an NEHM ET AL. und JLL, woraus sich eine Gruppierung der Nutzer nach Zugehörigkeit (Industrie, Handel, unabhängige Logistikdienstleister) und schließlich der Art der nachgefragten Immobilien ergibt:¹³⁸

- *Umschlagimmobilie*
(Gebäude ohne Bestandslagerung, meist von Logistikdienstleistern oder filialbasierten Handelsunternehmen nachgefragt, die über ausreichende Mengen und Netzwerke verfügen)
- *Lagerimmobilie*
(klassisches „Warehouse“, vornehmlich von industriellen Verladern und entsprechenden Dienstleistern genutzt)
- *Distributionsimmobilie*

¹³⁴ Vgl. Mahler, K. (2008), S. 15f., Börner-Kleindienst, M. (2006), S. 453, Walzel, B. (2005), S. 136f. und Steinmüller, T. (2003), S. 173.

¹³⁵ Nehm, A. et al. (2009), S. 24.

¹³⁶ Vgl. Mahler, K. (2008), S. 28f. Dort erfolgt gleichfalls eine Präzisierung der Nutzergruppen. Da das Forschungsinteresse der Arbeit zwar auf die Analyse des Nutzerverhaltens fokussiert, die drei angegebenen Nutzergruppen jedoch unterschiedliche Logistikimmobilientypen nachfragen können, erfolgt eine weitergehende Differenzierung der Unternehmen anhand des überwiegend angemieteten Logistikimmobilientyps.

¹³⁷ Vgl. Nehm, A. et al. (2011), S. 24, Mahler, K. (2008), S. 16 und Falk, B. (2004), S. 567-570. Aufgrund dessen, dass das unternehmerische Verhalten im Fokus des Forschungsinteresses steht, werden Agglomerationsformen von Logistikimmobilien (wie z.B. Logistikparks) nur auf Ebene der einzelnen Immobilien betrachtet. Ansiedlungen oder Verlagerungen von Logistikagglomerationen in Summe werden (analog zu den Agglomerationsformen des Einzelhandels) nicht untersucht.

¹³⁸ Vgl. Nehm, A. et al. (2011), S. 24 und S. 26-28 und JLL (2011), S. 17. Gleichfalls findet sich ebenda eine Spezifikation der einzelnen Immobilienarten und ihrer Charakteristika. Die weiterhin genannten Unterscheidungskriterien finden im Rahmen der Sekundärklassifizierung insbesondere in den Kapiteln 4 und 5 Berücksichtigung.

(Verbindung mehrerer Logistikfunktionen wie bspw. Lagerung, Umschlag, Verteilung, Kommissionierung und Transport; beinhaltet terminologisch Zentrallager, Logistikzentrum und Warenverteilzentrum)

- *Hochregallager*
(Logistikimmobilien ab einer Höhe von 15 Metern, meist in Silobauweise konzipiert)
- *Spezial-Logistikimmobilie*
(bspw. Kühl- und Gefahrgutlager, wo häufig gesonderte bauliche Maßnahmen zur Erfüllung gesetzlicher Auflagen erforderlich sind)
- *Sonstige*

2.1.3.4 Mixed-Use-Immobilien und -Mieter

Die Abgrenzung von Mixed-Use-Entwicklungsprojekten und Mixed-Use-Immobilien ist mit zahlreichen definitorisch offenen Fragen verbunden. Gleichzeitig existiert nur eine eingeschränkte Anzahl an Literaturbeiträgen.¹³⁹ Eine frühe Charakterisierung von Mixed-Use wurde durch das ULI vorgenommen. Demzufolge ist Mixed-Use dadurch gekennzeichnet, dass drei oder mehr signifikant ertragsgenerierende Nutzungen vorliegen, die funktional vollständig integriert sind und konform zu einem vorhandenen Gesamtplan konzipiert wurden.¹⁴⁰ Eine detailtiefere Definition liefern ARDA ET AL., welche in einem Mixed-Use-Projekt ein Immobilienprojekt sehen, das Nutzungen aus den Bereichen Einzelhandel, Büro, Wohnen, Hotel, Naherholung und anderen bewusst kombiniert. Sie sehen Mixed-Use-Projekte zudem als fußgängerorientiert an, die Elemente von Leben, Arbeit und Freizeit an einem Ort verbinden und die Raumnutzung maximieren. Außerdem hebt sich ein Mixed-Use-Projekt nach Ansicht der Autoren durch architektonische Ausdruckstärke hervor und lebt mitunter von der Verkehrsberuhigung.¹⁴¹ Darüber hinaus differieren die Auffassungen allerdings deutlich, ab wann ein Immobilienprojekt als Mixed-Use angesehen werden kann. So variieren Definitionsversuche von der reinen Betrachtung eines Einzelgebäudes, über den Einbezug mehrerer Objekte bis hin zur Auffassung, dass nur ganze Stadtteile Mixed-Use-Eigenschaften aufweisen können.¹⁴² Eine strukturierende Herangehensweise implementierten HOPPENBROUWER und LOUW. Zur Standardisierung und besseren Vergleichbarkeit im Mixed-Use-Bereich fordern sie, Forschungsbemühun-

¹³⁹ Vgl. Rabianski, J. et al. (2009), S. 205-209.

Die Autoren fassen den Stand der Forschung zu Mixed-Use zusammen, wobei der Titel „A Call for Research“ insbesondere auch die zahlreichen offenen Fragen im thematischen Zusammenhang widerspiegelt.

¹⁴⁰ Vgl. Rabianski, J. et al. (2009), S. 206 sowie weiterführend Witherspoon, R. et al. (1976).

¹⁴¹ Vgl. ARDA et al. (2006), S. 1.

¹⁴² Vgl. Rabianski, J. et al. (2009), S. 207.

gen anhand von *functions* (land uses), *dimensions* (premises, building, ground and time), *scale* (building, block, district), *texture* (degree of mixing) sowie *type of location* (town center, suburban, rural) abzugrenzen.¹⁴³

Auf Grundlage der vorhandenen Ansätze und unter Berücksichtigung der Strukturierung von HOPPENBROUWER und LOUW sollen Mixed-Use-Immobilien für die vorliegende Arbeit als Immobilien definiert werden, die mindestens zwei unterschiedliche, „signifikant“ ertragsgenerierende Nutzungsarten beinhalten, die in einem Gebäude oder mehreren nachbarschaftlich gelegenen Gebäuden untergebracht sind, welche(s) von einem oder mehreren Nutzer(n) nachgefragt werden (wird).¹⁴⁴ Mixed-Use-Immobilien können sich folglich durch Nutzer unterschiedlicher Branchen bzw. Herkunft auszeichnen und beinhalten verschiedene Nutzungs- und Flächenarten, die reversibel sind.¹⁴⁵ Die Primärklassifizierung von Mixed-Use-Mietern erfolgt nach der Anzahl und der Art der nachgefragten Flächen, was wiederum Auswirkungen auf die Ausgestaltung der Mixed-Use-Immobilie im individuellen Fall hat.¹⁴⁶ In Anlehnung an BONE-WINKEL werden die Mieter von Mixed-Use-Immobilien u.a. als potentielle Nutzer von Unternehmensimmobilien angesehen, welche zwei oder mehr der folgenden Flächenarten nachfragen:¹⁴⁷

- *Büro*
- *Produktion*
(leichte Fertigungs-, Verarbeitungs- und Veredelungsprozesse)
- *Service*
(z.B. Ausstellungs- und Präsentationsflächen, Technikflächen, Fuhrpark)
- *Handel*
(z.B. Verkaufsflächen)
- *Lager*
- *Logistik und Distribution*

¹⁴³ Vgl. Hoppenbrouwer, E./ Louw, E. (2005).

¹⁴⁴ Durch die Fokussierung auf das Mobilitätsverhalten der Mixed-Use-Mieter werden stadtplanerische, verkehrstechnische sowie soziale Komponenten und Definitionskriterien bei der Primärklassifizierung nicht berücksichtigt. Demgegenüber werden bereits zwei Nutzungen als definitionserfüllend für Mixed-Use angesehen, sofern sie aus Vermietersicht signifikant ertragsgenerierend sind.

¹⁴⁵ Vgl. BEOS/ BulwienGesa (2012), S. 1f.

¹⁴⁶ Zur weiteren Spezifizierung und sekundären Klassifizierung von Mixed-Use-Mietern vgl. Kap. 4.5 ab S. 178 sowie Kap. 5.2.4 ab S. 266. Hier wird auch auf die ausstehende Dimension „Type of Location“ nach HOPPENBROUWER und LOUW Bezug genommen.

¹⁴⁷ Vgl. Bone-Winkel, S. (2008).

Gleichfalls soll darunter auch die Nachnutzung von ehemals unternehmenszugehörigen Immobilien durch Dritte verstanden werden, wobei der Mittelstand einen Großteil der typischen Nutzer von Mixed-Use-Immobilien darstellt, vgl. BEOS/ BulwienGesa (2012), S. 2-4.

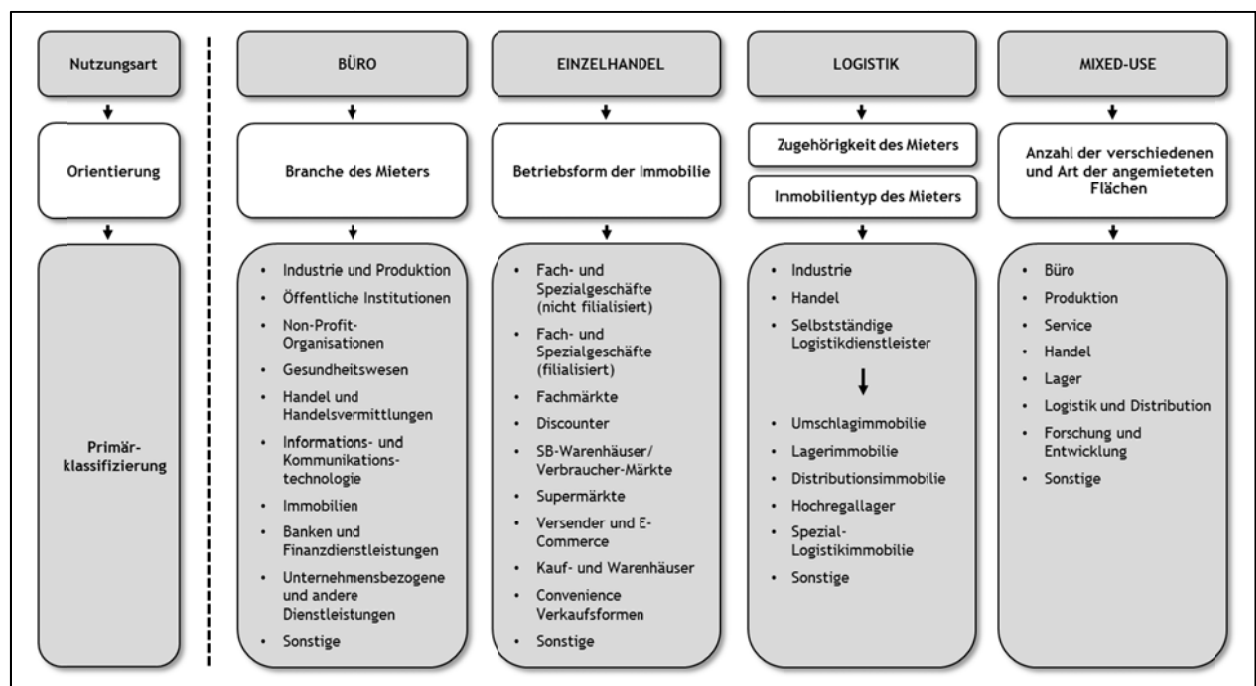
Vgl. einführend zu Unternehmensimmobilien auch Holz, I./ Winkelmann, F. (2008) und Gier, S. (2006), S. 15-25, weiterführend Schäfers, W. (1997).

- *Forschung und Entwicklung*
- *Sonstige*

Im Folgenden werden diejenigen Nutzer, die weniger als 75% ihrer Gesamtmiete (bzw. zweit-rangig weniger als 75% der Fläche, falls die Miethöhe unbekannt ist) für eine bestimmte Flä-chenart aufwenden, den Mixed-Use-Mietern zugeordnet.¹⁴⁸

Die Teilabschnitte des Kapitels 2.1.3 haben die Mieter der untersuchten Nutzungsarten auf Basis eines Best-Practice-Ansatzes nach Gruppen klassifiziert, um sie für die späteren Überle-gungen handhabbar zu machen. Abbildung 5 fasst die Ergebnisse der Primärklassifizierung zusammen:

Abbildung 5: Primärklassifizierung der untersuchten Mieter



Quelle: Eigene Darstellung.

¹⁴⁸ Vgl. JLL (2012c), S. 30f.

2.2 Behavioral Real Estate

Wirtschaftswissenschaftliche Theorien im Allgemeinen sowie betriebs- und volkswirtschaftliche Forschungsansätze im Speziellen stützen ihre Überlegungen zur Handlungsweise von Wirtschaftssubjekten großteils auf neoklassische Verhaltensannahmen.¹⁴⁹ Dem Homo Oeconomicus wird unterstellt, dass er unbegrenzt rational agiert und über vollständige Information verfügt. Ohne zeitliche Verzögerung und unter Berücksichtigung aller Konsequenzen wählt er diejenige Entscheidungsalternative, die seinen Nutzen maximiert.¹⁵⁰ Der Homo Oeconomicus ist frei von Emotionen, unterliegt keinen Einflüssen wie Freude, Gier oder Angst und besitzt eine stabile Nutzenfunktion, die sich weder im Zeitablauf, noch bspw. durch Vermögenszu- oder Vermögensabflüsse ändert.¹⁵¹ Diese Annahmen implizieren keine perfekte Antizipation der Zukunft, wohl aber die bewusste Nutzung sämtlicher zu einem bestimmten Zeitpunkt vorhandenen Informationen über sie mit dem Ziel, nutzenmaximierende Entscheidungen herbeizuführen.¹⁵² Unbestritten ist, dass Modelle unter der Prämisse neoklassischer Annahmen – trotz ihrer Bedeutung für die Wirtschaftswissenschaften – die Realität nicht immer ausreichend oder gar unzureichend widerspiegeln. U.a. aufgrund der beschränkten Informationsverarbeitungskapazität des Menschen, die dazu führt, dass meist nicht alle Umweltzustände und Entscheidungsalternativen inklusive ihrer Konsequenzen berücksichtigt werden können, haben sich verhaltenensorientierte Forschungsansätze entwickelt, die versuchen, jene Unzulänglichkeiten in vorhandene Modelle zu integrieren oder in neuen Theorien abzubilden.¹⁵³

Grundlagenarbeit auf diesem Gebiet wurde von NEWELL und SIMON geleistet.¹⁵⁴ Im Kern bestätigte ihre Untersuchung, dass der Mensch aufgrund seiner beschränkten Kapazität, Informationen zu verarbeiten, im Rahmen seiner Entscheidungsprozesse auf kognitive Abkürzungen und Faustregeln, sog. Heuristiken, zurückgreift. Diese wirken einerseits effizienzerhöhend, bergen andererseits allerdings ein systematisches Fehlerrisiko, das zu einem irrationalen Verhalten führen kann.¹⁵⁵ Kurz darauf prägten TVERSKY und KAHNEMAN im Rahmen einer Studie zu Heuris-

¹⁴⁹ Vgl. Greiner, M. (2008), S. 374.

Die Ausführungen des Kap. 2.2 orientieren sich strukturell an Greiner, M. (2008), da sie nach Ansicht des Verfassers eine sehr gute Hinführung zur und Einführung in die Thematik des Behavioral Real Estate darstellen. Gleichzeitig werden sie an entsprechenden Stellen ergänzt und in den Kontext der Arbeit gesetzt.

¹⁵⁰ Vgl. Alisch, K. et al. (2004), S. 1406. Zum Homo Oeconomicus und dessen „Evolution“ im Zeitablauf vgl. ausführlich Kirchgässner, G. (1991) und Kirchgässner, G. (2007).

¹⁵¹ Vgl. Goldberg, J./ von Nitzsch, R. (2000), S. 38-46.

¹⁵² Vgl. Wernecke, M. (2004), S. 101.

¹⁵³ Vgl. Greiner, M. (2008), S. 374 und Wernecke, M. (2004), S. 101.

¹⁵⁴ Vgl. Newell, A./ Simon, H. (1972).

¹⁵⁵ Vgl. Greiner, M. (2008), S. 374.

tiken die Begriffe *Representativeness*, *Availability* und *Adjustment and Anchoring*.¹⁵⁶ Unter der Repräsentativitätsheuristik (*Representativeness*) summieren sie den Prozess der Urteilsbildung, bei dem zu analysieren ist, wie typisch eine Stichprobe für eine Grundgesamtheit, ein Element für eine übergeordnete Kategorie oder eine Wirkung für eine Ursache ist. Im Ergebnis wird die Repräsentativität häufig anhand von (zu) oberflächlichen Merkmalen begründet, weshalb wichtige Informationen und Unterschiede unbeachtet bleiben.¹⁵⁷ In der Konsequenz werden Wahrscheinlichkeiten und Repräsentativität wegen dem Auftritt zufälliger Übereinstimmungsmerkmale überschätzt, weshalb extrapolierte Erwartungen entstehen.¹⁵⁸ Insbesondere die Vernachlässigung von Basiswahrscheinlichkeiten und die Konjunktionstäuschung führen bei der Anwendung der Repräsentativitätsheuristik zu Verzerrungen.¹⁵⁹ Für die Verfügbarkeitsheuristik (*Availability*) wird festgehalten, dass einfach zu erhaltende und besonders präsente Informationen vordergründig als relevant angesehen werden. So wird die Wahrscheinlichkeit eines Flugzeugabsturzes häufig überschätzt, da einem solchen Ereignis in Relation zur Summe aller Flugbewegungen eine besondere Aufmerksamkeit zuteil wird.¹⁶⁰ Die Verankerungsheuristik (*Anchoring*) spiegelt das Phänomen wider, dass Informationen, die in einem Entscheidungsprozess frühzeitig erhalten wurden, einen überdurchschnittlich starken Einfluss auf den Referenzpunkt von Individuen haben.¹⁶¹ Später eintreffende Informationen finden zwar ergänzend Berücksichtigung und führen zu einer Anpassung (*Adjustment*) des Referenzpunktes, allerdings wird dem Anker weiterhin ein unverhältnismäßig hohes Gewicht beigemessen. Verzerrend wirkt dies insbesondere, wenn die Ankersetzung ohne fundierte Logik erfolgt. Als Beispiel hierzu führt GREINER zwei Gruppen von Probanden an, die zunächst schätzen sollten, ob ein bestimmter Fluss länger oder kürzer als ein vorgegebener Wert ist, wobei sich die Längenvorgaben für die beiden Gruppen erheblich unterschieden haben. Bei detaillierter Nachfrage im Anschluss, wie lang der Fluss exakt sei, orientierten sich die beiden Gruppen intuitiv an den ihnen jeweils vorgegebenen Werten, welche jedoch in keinem Zu-

¹⁵⁶ Vgl. Tversky, A./ Kahneman, D. (1974).

¹⁵⁷ Vgl. von Nitzsch, R./ Friedrich, C. (1999) i.V.m. Greiner, M. (2008), S. 375.

¹⁵⁸ Vgl. Wernecke, M. (2004), S. 107, Goldberg, J./ von Nitzsch, R. (2000), S. 52 und Tversky, A./ Kahneman, D. (1974), S. 1124-1127.

¹⁵⁹ Vgl. Greiner, M. (2008), S. 375: So wird einer als introvertiert beschriebenen Person eher der Beruf des Bibliothekars als der des Verkäufers zugewiesen. Dass beide Berufe unterschiedliche, signifikant abweichende Häufigkeiten aufweisen, wird dabei meist nicht beachtet.

Konjunktionstäuschung liegt vor, wenn die Wahrscheinlichkeit, dass zwei verknüpfte Ereignisse eintreten, größer eingeschätzt wird, als die Wahrscheinlichkeit, dass die Ereignisse einzeln eintreten. Als Beispiel gibt GREINER an, dass es im Gegensatz zur gängigen Meinung wahrscheinlicher ist, dass eine als sozial sehr engagiert angesehene Person in einer Bank arbeitet, als dass sie als Bankangestellte arbeitet und parallel in einer Umweltbewegung tätig ist.

¹⁶⁰ Vgl. Rothenberger, S. (2010), S. 41, Greiner, M. (2008), S. 375, Wernecke, M. (2004), S. 106 und Tversky, A./ Kahneman, D. (1974), S. 1127f.

¹⁶¹ Vgl. Wernecke, M. (2004), S. 107, Belsky, G./ Gilovich, T. (2000), S. 132 und Tversky, A./ Kahneman, D. (1974), S. 1128-1130.

sammenhang zur Realität standen.¹⁶² Eine ergänzende Erklärung von Verhaltensmustern liefert die Bestätigungsheuristik (*Confirmation Heuristic*).¹⁶³ Dieser zufolge suchen Individuen gerade die Informationen, die ihr eigenes Weltbild bekräftigen. Bleiben Erkenntnisse, die dieses Weltbild in Frage stellen oder widerlegen bewusst oder unbewusst im Entscheidungsprozess außen vor, führt dies analog zur Beeinflussung durch andere Heuristiken zu systematischen Fehlern und unsachgerechten Entscheidungsverzerrungen.¹⁶⁴

Parallel zu den hier beschriebenen Heuristiken existiert eine Sammlung weiterer Konzepte, die sich mit Entscheidungsanomalien befassen. Ein bekanntes Beispiel ist die *Prospect Theory* der Nobelpreisträger KAHNEMAN und TVERSKY.¹⁶⁵ Die Autoren basieren ihre Aussagen auf eine empirisch belegte Wertefunktion mit deren Unterstützung sich mehrere Entscheidungsanomalien in der Realität erklären lassen.¹⁶⁶ Die Funktion beschreibt Werte, die aus Verlusten und Gewinnen für Individuen resultieren. Ausgehend von einem (relativen, durch verschiedene Gegebenheiten determinierten) Referenzpunkt verläuft die s-förmige Wertefunktion für Gewinne konkav und für Verluste unterhalb des Referenzpunktes konvex. Ihre Steigung ist im Verlustbereich deutlich größer als im Gewinnbereich.¹⁶⁷ Gewinne und Verluste werden von Entscheidern demnach unterschiedlich wahrgenommen, da sie nicht auf einen absoluten, sondern auf einen relativen Referenzpunkt bezogen werden. Gleichfalls kommt zum Ausdruck, dass Verluste stärker gewichtet werden als Gewinne gleichen Betrags, was für das Auftreten der weit verbreiteten Verlustaversion spricht.¹⁶⁸ Unter Einbezug der Wertefunktion von KAHNEMAN und TVERSKY können einige Abweichungen von optimalen Entscheidungsprozessen begründet werden. Hier sind im Besonderen der *Reflection-Effekt*, der *Dispositionseffekt* und der *Sunk-Cost-Effekt* von Bedeutung. Ersterer befasst sich mit den differenzierten Risikoeinstellungen von Individuen zu einem Referenzpunkt. So handeln Entscheider im Gewinnbereich regelmäßig risikoavers, im Verlustbereich dagegen risikofreudig. Der Dispositionseffekt steht für die Tendenz, dass Gewinne häufig zu früh realisiert, während Verluste zu lange laufen gelassen werden – ein v.a. am Aktienmarkt häufig zu beobachtendes Phänomen.¹⁶⁹ Sunk-Costs sind Kosten, die in der Vergangenheit durch ein Projekt angefallen sind, aus dem aber keine Erträge mehr erwartet werden können. Tatsächlich sollten derartige Projekte inkl. der Sunk-Costs aufgegeben und abgeschrieben werden. In der Realität wird an erfolglosen Projekten

¹⁶² Vgl. Greiner, M. (2008), S. 375, weiterführend auch Northcraft, G./ Neale, M. (1987).

¹⁶³ Vgl. Hardin, W. (1999), S. 337.

¹⁶⁴ Vgl. Greiner, M. (2008), S. 376.

¹⁶⁵ Vgl. Kahneman, D./ Tversky, A. (1979), weiterführend zur Prospect Theory z.B. Wakker, P. (2010).

¹⁶⁶ Vgl. Greiner, M. (2008), S. 376.

¹⁶⁷ Vgl. Kahneman, D./ Tversky, A. (1979), S. 279.

¹⁶⁸ Vgl. Greiner, M. (2008), S. 376, Wernecke, M. (2004), S. 103 und Genesove, D./ Mayer, C. (2001), S. 1236f.

¹⁶⁹ Vgl. Seiler, M. et al. (2010), S. 6 und Greiner, M. (2008), S. 377.

jedoch häufig unverhältnismäßig lange festgehalten, was zur Bindung von Ressourcen führt.¹⁷⁰ Ein weiterer Bestandteil der Prospect Theory ist die Wahrscheinlichkeitsgewichtungsfunktion.¹⁷¹ Dieser zufolge werden kleine Wahrscheinlichkeiten über-, mittlere und große dagegen untergewichtet. Die Funktion verläuft nicht linear und untermauert zudem, dass Wahrscheinlichkeiten von risikoorientierten Entscheidern nicht identisch wahrgenommen werden. Die meisten Entscheider präferieren eine Chance von 1:1.000 auf einen Gewinn von 5.000 Euro gegenüber einem sicheren Gewinn von fünf Euro. Simultan akzeptieren sie lieber einen sicheren Verlust von fünf Euro, als sich bei gleicher Wahrscheinlichkeit wie der des Gewinns einem Verlust von 5.000 Euro auszusetzen. Dieser Sachverhalt trägt z.B. zur Erklärung bei, warum Menschen Versicherungen abschließen und gleichzeitig Lotto spielen.¹⁷²

Immobilienökonomische Fragestellungen stellen u.a. aufgrund der Immobilien inhärenten Charakteristika, unvollständiger Information, mangelnder Transparenz und der von Marktteilnehmern häufig aufgeführten Dominanz von „Bauchgefühlen“ ein herausragendes Beispiel für die Notwendigkeit zur Abkehr von neoklassischen Annahmen und den Einbezug verhaltenswissenschaftlicher Forschungselemente dar.¹⁷³ „Real estate market research is ultimately behavioral research [...]“¹⁷⁴ Dennoch etablierten sich verhaltenswissenschaftliche Ansätze international und besonders in Deutschland erst relativ spät in der immobilienökonomischen Forschung.¹⁷⁵ Disziplinen wie Accounting, Marketing und Management bedienen sich seit Jahrzehnten neben neoklassischen Verhaltensannahmen verhaltenswissenschaftlicher Erkenntnisse zur Erforschung ökonomischer Zusammenhänge. Aus diesen zur Immobilienökonomie verwandten Disziplinen entwickelten sich vor allem seit Anfang der Neunziger Jahre des zwanzigsten Jahrhunderts in Anlehnung an den volkswirtschaftlichen und den finanzwirtschaftlichen Bereich (*Behavioral Economics* und *Behavioral Finance*) die Bestrebungen des Behavioral Real Estate.¹⁷⁶

¹⁷⁰ Vgl. Wernecke, M. (2004), S. 107f. und Goldberg, J./ von Nitzsch, R. (2000), S. 85-110.

¹⁷¹ Vgl. Kahneman, D./ Tversky, A. (1979), S. 280-284.

¹⁷² Vgl. Greiner, M. (2008), S. 378 und Goldberg, J./ von Nitzsch, R. (2000), S. 110-115.

¹⁷³ Vgl. Gerstner, N. (2008), S. 13-17, Bone-Winkel, S. et al. (2005a), S. 21-23, Schulte, K.-W. et al. (2005), Leishman, C./ Watkins, C. (2004), S. 307f. und Wernecke, M. (2004), S. 102. Neoklassische Verhaltensannahmen sind bis in die nahe Vergangenheit in weiten Teilen immobilienökonomischer Forschungsbemühungen zu finden.

¹⁷⁴ Graaskamp, J. (1985), S. 7.

¹⁷⁵ Vgl. Hardin, W. (1999), S. 333 i.V.m. Gerstner, N. (2008), S. 17.

¹⁷⁶ Vgl. Diaz, J. (2010), Greiner, M. (2008), S. 379, Kishore, R. (2004) und Diaz, J. (1999), S. 326. Für einen ähnlichen wie den folgenden Überblick zu Entstehung und den Bestrebungen des Behavioral Real Estate Ansatzes vgl. Wernecke, M. (2004), S. 101-112, Black, R. et al. (2003) und Diaz, J. (1999).

Behavioral Real Estate befasst sich aus verhaltenswissenschaftlicher Perspektive mit den Aktivitäten immobilienwirtschaftlicher Marktakteure. Die Marktteilnehmer werden als Menschen verstanden, die in psychologischer Einheit innerhalb ihres sozialen und soziokulturellen Umfelds agieren und entscheiden. Die „klassische“ Immobilienökonomie wird um verhaltenswissenschaftliche Komponenten erweitert und der Rationalitätsanspruch des neoklassischen Menschenbilds und Handelns relativiert.¹⁷⁷ Ziel ist es, die in der Realität vorzufindende immobilienwirtschaftliche Komplexität unter Berücksichtigung der tatsächlichen Agitationsweisen und Interaktionen der Marktakteure, eines heterogenen, unvollkommenen Marktes sowie unvollständiger Information besser zu erfassen und der Interdisziplinarität der Immobilienökonomie gerecht zu werden.¹⁷⁸ Die bisherigen Forschungsbemühungen im Rahmen des Behavioral Real Estate Ansatzes lassen sich unter die Kategorien *Immobilienbewertung*, *Immobilieninvestition*, *Immobilienfinanzierung* und *Sonstige* summieren, wobei sich die zuvor beschriebenen Heuristiken und Verhaltenseffekte darin nahezu ausnahmslos nachweisen lassen.¹⁷⁹

Erste verhaltenswissenschaftliche Erkenntnisse aus der Immobilienbewertung lieferte DIAZ. In einer frühen Arbeit verglich er die Kongruenz des normativen Bewertungsprozesses mit der tatsächlichen Vorgehensweise (d.h. des deskriptiven Prozesses) von Immobiliengutachtern in den USA bei der Bewertung von Wohnimmobilien. Er stellte erhebliche Abweichungen zwischen beiden Prozessen fest. Die gutachterliche Ausbildung in den USA schreibt vor, chronologisch zunächst das Bewertungsproblem zu definieren, allgemeine, dann spezifische Daten zu sammeln, anschließend eine „Highest & Best Use“-Analyse vorzunehmen und darauf aufbauend Vergleichsobjekte zu identifizieren, um schließlich nach einem Abgleich der Ergebnisse aus Vergleichs-, Ertrags- und Sachwertverfahren ein abschließendes Werturteil zu verfassen.¹⁸⁰ Im Kontrast zu diesem normativen Prozess sammelten Gutachter meist jedoch spezifische vor allgemeinen Daten, vernachlässigten die „Highest & Best Use“-Analyse und begründeten ihre Wertermittlung nur auf Basis eines Wertermittlungsverfahren – vornehmlich des Vergleichswertverfahrens.¹⁸¹ In einer Folgestudie ging DIAZ der Frage nach, inwiefern sich die Auswahl von Vergleichstransaktionen zu Bewertungszwecken zwischen erfahrenen Gutachtern und Studenten unterscheidet. Auch hier stellte er signifikante Abweichungen fest. Die Studenten suchten und analysierten – zunächst ohne eine Beurteilung der Vergleichbarkeit für das eigentlich zu bewertende Objekt vorzunehmen – eine Vielzahl von Transaktionen. Nach Ab-

¹⁷⁷ Vgl. Gerstner, N. (2008), S. 16.

¹⁷⁸ Vgl. Heyser, H. (2006), S. 54f. und o.V. (2003).

¹⁷⁹ Vgl. Greiner, M. (2008), S. 379-389.

¹⁸⁰ In der Highest & Best Use-Analyse soll untersucht werden, ob eine Immobilie ihr Ertragspotential vollumfänglich ausnutzt. Etwaige Abweichungen können erheblichen Einfluss auf die Bewertung haben, vgl. Greiner, M. (2008), S. 379.

¹⁸¹ Vgl. Diaz, J. (2002) und Diaz, J. (1990a), weiterführend auch Diaz, J./ Hansz, A. (2002).

schluss der Datensammlung nahmen sie die eigentliche Analyse im Hinblick auf die Vergleichbarkeit vor. Die erfahrenen Gutachter gingen deutlich effizienter vor und suchten weniger Vergleichsobjekte, von denen sie meist ein bis zwei Objekte schnell als „passend“ einstufen. Im Folgenden orientierten sie ihre weiteren Analysen an diesen Referenzobjekten. Konnten sie „bessere“ Objekte finden, ersetzten diese die ehemaligen Referenzobjekte. Obgleich die zweite Prozessstufe der erfahrenen Gutachter als effizient eingeordnet werden kann, birgt jenes Prozedere ein systemimmanentes Risiko.¹⁸² GALLIMORE und WOLVERTON wiesen nach, dass die Kenntnis des Verkaufspreises einer Immobilie Gutachter bei der Auswahl von Vergleichstransaktionen beeinflusst. Aufgrund entsprechender Kenntnisse wird das Werturteil tendenziell in Richtung des Verkaufspreises verzerrt.¹⁸³ Zudem bestätigte GALLIMORE, dass besonders präsente Informationen, die bspw. zuletzt durch Gutachter abgerufen wurden, überdurchschnittlich stark in der Wertermittlung Berücksichtigung finden.¹⁸⁴ Bei einer bestimmten Auswahl von Vergleichstransaktionen können demnach unterschiedliche Wertansätze für ein Objekt resultieren, je nachdem, welche Vergleichstransaktionen zu welchem Zeitpunkt betrachtet werden.¹⁸⁵ Weitere Beweise für die Existenz von Heuristiken in der Immobilienbewertung finden sich in den Arbeiten von GALLIMORE, DIAZ und WOLVERTON, HAVARD, DIAZ sowie DIAZ und HANSZ. Haben Gutachter eine bestimmte Wertvorstellung vor Augen, verleihen sie Informationen, welche ihre Einschätzung bestätigen, im weiteren Verlauf des Bewertungsprozesses ein außergewöhnlich starkes Gewicht.¹⁸⁶ Verstärkt wird dieser Effekt, wenn Gutachter eine Immobilie im Zeitablauf mehrfach bewerten. Dann orientieren sie sich tendenziell stark an ihren eigenen Gutachten, was das Phänomen des Appraisal Smoothing auslöst und u.U. eine unzureichende Adjustierung des Objektwerts an veränderte Gegebenheiten nach sich zieht.¹⁸⁷ Ebenso wurde nachgewiesen, dass Immobilienbewerter bei der Kenntnis über den Vorjahreswert eines Objekts dazu tendieren, diesen eher nach oben als nach unten anzupassen, was zu einer systematischen Wertüberschätzung führen kann.¹⁸⁸ Gutachter sind besonders anfällig für die Übergewichtung von Wertansätzen aus Vorjahren und der Einschätzungen von Kollegen, wenn sie sich in ihnen nicht besonders vertrauten Märkten bewegen.¹⁸⁹ Ein weiterer Themenbereich aus der Behavioral Real Estate Forschung, der sich der Immobilienbewertung zuordnen lässt, ist die Auswirkung von Feedback auf Gutachter. Die Untersuchung von KINNARD ET AL. enthält deutliche Hinweise, dass Auftraggeber auf Gutachter häufig Druck ausüben, wodurch

¹⁸² Vgl. Diaz, J. (1990b), weiterführend Diaz, J. et al. (2004).

¹⁸³ Vgl. Gallimore, P./ Wolverton, M. (1997).

¹⁸⁴ Vgl. Gallimore, P. (1994).

¹⁸⁵ Vgl. Greiner, M. (2008), S. 382.

¹⁸⁶ Vgl. Gallimore, P. (1996).

¹⁸⁷ Vgl. Diaz, J./ Wolverton, M. (1998).

¹⁸⁸ Vgl. Havard, T. (1999).

¹⁸⁹ Vgl. Diaz, J. (1997) und Diaz, J./ Hansz, A. (1997).

diese in ihrem Bewertungsprozess beeinflusst werden.¹⁹⁰ Sollte eigentlich die Ermittlung eines objektiven Wertes im Vordergrund stehen, so führt insbesondere negatives Feedback durch den Auftraggeber dazu, dass Gutachter ihre Tätigkeit zu Gunsten der Bestätigung eines Referenzwertes (wie z.B. dem Vorjahreswert) vernachlässigen.¹⁹¹ Werden Gutachter unter Druck gesetzt, geschieht dies in Abhängigkeit des Erfahrungslevels des Auftraggebers. Während erfahrene Auftraggeber eher bewusst positive Informationen über die zu bewertende Immobilie streuen oder negative Informationen zurückhalten, tendieren unerfahrene Klienten dazu, auf unsachliche Argumente zurückzugreifen und drohen bspw. damit, keinen Folgeauftrag an den Gutachter zu vergeben.¹⁹²

Der zweite zentrale Themenbereich der Behavioral Real Estate Forschung ist die Immobilieninvestition. Auch hier haben verschiedene Beiträge gezeigt, dass Verzerrungen durch Heuristiken nicht ungewöhnlich sind.¹⁹³ BLACK und DIAZ inszenierten Kaufpreisverhandlungen, wobei sie Studenten und Immobilienexperten beobachteten. Interessanterweise verankerten beide Gruppen unabhängig von ihrer Erfahrung die Kaufpreisvorstellungen an einer ursprünglich gegebenen Preisforderung, selbst dann, wenn diese unverhältnismäßig hoch war und z.B. immobilien- und marktspezifische Informationen nicht korrekt abgebildet hat.¹⁹⁴ Dieses Phänomen ließ sich durch die Zugabe einer erhöhten Menge an qualitativ guten Informationen abschwächen.¹⁹⁵ Doch stellten DIAZ ET AL. fest, dass selbst bei der Implementierung von erfolgsabhängigen Belohnungen die Preisvorstellungen noch immer deutlich höher ausfielen, wenn ursprünglich eine Preisforderung gegeben war.¹⁹⁶ GALLIMORE ET AL. befassten sich mit den Entscheidungsprozessen und Strukturen bei Immobilieninvestitionen von kleineren Firmen. Nach ihren Erkenntnissen informieren sich diese nur solange über verfügbare Investitionsobjekte, bis sie für ihre Strategie geeignete Objekte gefunden haben. Anschließend brechen sie den Informationsprozess ab. Das widerspricht dem Prinzip, möglichst alle potentiell relevanten Informationen - in dem Fall über Anlagemöglichkeiten - in die Überlegungen einzubeziehen. Im Fall der kleineren Firmen mag die Ursache dafür in der Begrenztheit der personellen Ressourcen liegen. Die Studie schlussfolgert ferner, dass Verluste aus ertragsschwachen Problemimmobilien für viele Entscheidungsträger mental solange von untergeordneter Bedeutung sind, wie ein Objekt nicht verkauft ist und der Buchverlust damit nicht realisiert wurde.

¹⁹⁰ Vgl. Kinnard, W. et al. (1997).

¹⁹¹ Vgl. Gerstner, N. (2008), S. 19f. und Wolverton, M./ Gallimore, P. (1999).

¹⁹² Vgl. Greiner, M. (2008), S. 384, Amidu, A./ Aluko, B. (2007), Levy, D./ Schuck, E. (2005) und Levy, D./ Schuck, E. (1999).

¹⁹³ Vgl. Greiner, M. (2008), S. 384.

¹⁹⁴ Vgl. Black, R./ Diaz, J. (1996).

¹⁹⁵ Vgl. Black, R. (1997).

¹⁹⁶ Vgl. Diaz, J. et al. (1999).

Überdies bemerken die Autoren, dass Entscheidungen aus ihren Beobachtungen heraus meist von Bauchgefühlen begleitet oder aufgrund dieser getroffen werden. Aktuellen und besonders präsenten Informationen wird im Hinblick auf Analysen und Prognosen ein sehr starkes Gewicht verliehen.¹⁹⁷ Eine andere Studie widmen GALLIMORE und GRAY der Frage, ob sich die Stimmung am Markt auf die Immobilieninvestitionsentscheidung auswirkt. Im Vergleich zu den Finanzmärkten, wo der Einbezug der Marktstimmung in die Investitionsentscheidung als sub-optimal eingestuft wird, kommen die Autoren zu dem Ergebnis, dass die Rolle der Grundstimmung des Immobilienmarktes für derartige Investments ein wichtiger Faktor ist. Immobilienexperten beziehen nicht nur allgemeine Marktindikatoren wie Zinssatz und Inflationsrate sowie Immobilienmarktdaten wie bspw. Angebot und Nachfrage in ihre Entscheidungsprozesse ein, sie orientieren sich neben ihren eigenen Ansichten auch an den Meinungen anderer Marktteilnehmer. Die Begründung und gleichzeitige Rechtfertigung hierfür wird in der relativen Intransparenz der Immobilienmärkte und dem damit einhergehenden Informationsaufholbedarf gesehen.¹⁹⁸ Die Grundstimmung des Marktes steht auch im Mittelpunkt einer Untersuchung von BARKHAM und WARD. Diese analysierten die Abschläge auf den NAV von börsennotierten Immobilienunternehmen in Großbritannien für die Zeit von 1986-1995. Der NAV der betrachteten Unternehmen schwankte in diesem Zeitraum zwischen einem Discount von 53% und einem Aufschlag von 29%. Regressionsbasiert schätzten sie ein Modell, das die Abweichung vom NAV mit einem Erklärungsgehalt von 15% rechtfertigen konnte. Die vier zentralen dabei identifizierten Einflussparameter waren der Anteil steuerlicher Eventualverbindlichkeiten an der Bilanzsumme, die Größe des Unternehmens, der Anteil von Immobilien im Umlaufvermögen in Relation zur Bilanzsumme sowie der durchschnittliche Monatsgewinn der vergangenen drei Jahre.¹⁹⁹ Wird das Modell um eine fünfte Variable - den durchschnittlichen NAV-Discount des Immobiliensektors - ergänzt, steigt der Erklärungsgehalt des Modells auf 33% und wird damit mehr als verdoppelt. Die Autoren schlussfolgern aus ihren Ergebnissen, dass die Marktstimmung bei der Erklärung von Auf- und Abschlägen auf den NAV durchaus eine wichtige Rolle spielt.²⁰⁰

Im Bereich der Immobilienfinanzierung untersuchte BEAULIEU das normative Modell der „Five C’s“. Dieses überwiegend im angloamerikanischen Raum anzutreffende Modell befasst sich mit den Parametern *Character*, *Capability*, *Capital*, *Conditions* und *Collateral*.²⁰¹ *Character*

¹⁹⁷ Vgl. Gallimore, P. et al. (2000).

¹⁹⁸ Vgl. Greiner, M. (2008), S. 385f. und Gallimore, P./ Gray (2002).

¹⁹⁹ Vgl. Greiner, M. (2008), S. 386 zur weiteren Erläuterung der Variablen des Modells von BARKHAM und WARD.

²⁰⁰ Vgl. Barkham, R./ Ward, C. (1999), weiterführend zur (Des-) Investitionsentscheidung auf Portfolioebene auch MacCowan, R./ Orr, A. (2008).

²⁰¹ Vgl. Hardin, W. (1999), S. 338f. und S. 351.

bildet die charakterlichen Eigenschaften des Kreditnehmers und dessen Willen ab, Kreditverbindlichkeiten zu begleichen. Capability steht für das Leistungsvermögen, über ausreichend Mittel für die Rückführung der Verbindlichkeiten zu verfügen. Capital umfasst die Eigenkapitalausstattung des Kreditnehmers in Bezug auf das zu finanzierende Projekt. Unter Conditions werden des Weiteren Faktoren des Umfelds wie makroökonomische Entwicklungen summiert, die Auswirkungen auf den Projekterfolg haben können. Die im Fall eines Scheiterns des Kreditnehmers aus einem Projekt zur Tilgung der Kreditverbindlichkeiten veräußerbaren Vermögenswerte werden unter dem Begriff Collateral zusammengefasst.²⁰² In einem Experiment testete BEAULIEU die Praxisrelevanz der Five C's für die Kreditvergabe. Dazu verglich er das Vorgehen von erfahrenen und unerfahrenen Kreditsachbearbeitern, die über einen Kreditantrag entscheiden mussten. Einen Fokus in der Analyse legte er auf die Behandlung von charakterlichen Eigenschaften im Vergleich zu harten Fakten, die aus einer Bilanz zu entnehmen waren. Es konnte nachgewiesen werden, dass sich unerfahrene Sachbearbeiter im Kreditvergabeprozess schwerpunktmäßig an harten Fakten bzw. quantitativen Daten orientierten, während sich erfahrene Sachbearbeiter deutlich mehr durch charakterliche und qualitative Kriterien beeinflussen ließen.²⁰³ In einer ähnlichen Studie kam HARDIN zu dem Schluss, dass Kreditabteilungen ihrem Vorgehen bei der Kreditvergabe je nach ihrer Spezialisierung - in dem Fall auf Immobilien- oder Privatkundengeschäft - differenzierte Entscheidungsprozesse und Argumente zugrunde legen. Dies überprüfte er anhand von zwei Fällen, die stimmungsbezogen kongruente Ergebnisse lieferten. Einmal sollte ein Kredit für ein Shopping Center, das projektbezogene Risiken aufwies, für einen Antragsteller geprüft werden, der über einen sehr guten finanziellen Hintergrund und ausreichend Einkünfte aus nicht immobilienbezogenen Quellen verfügte. Aufgrund der spezifischen Risiken des Projekts wurde der Kredit durch die Immobilienabteilung abgelehnt. Die Privatkundenabteilung genehmigte ihn dagegen aufgrund der generell guten Bonität des Kreditnehmers. Im zweiten Fall sollten beide Abteilungen über die Kreditvergabe für ein Apartment-Projekt diskutieren, dem kaum projektbezogene Risiken inhärent waren und das ausreichend Sicherheit bei der Generierung von Zahlungsströmen versprach. Hier hatte der Antragsteller ebenso ein umfangreiches Vermögen und ein größeres Einkommen. Beides setzte sich aber primär aus immobilienbezogenen Aktivitäten zusammen. Die Immobilienabteilung genehmigte den Kredit in Anbetracht der relativen Sicherheit des Apartment-Projekts. Die Privatkundenabteilung lehnte ihn ab, da ihrer Ansicht nach die Ein-

²⁰² Vgl. Greiner, M. (2008), S. 387f.

²⁰³ Vgl. Beaulieu, P. (1994).

künfte und das Vermögen des Antragstellers aus nicht immobilienbezogenen Tätigkeiten zur Absicherung des Geschäfts nicht ausreichen.²⁰⁴

Neben der Immobilienbewertung, der -investition und der -finanzierung werden vereinzelt auch andere Gebiete der Immobilienökonomie aus verhaltenswissenschaftlicher Perspektive betrachtet, wobei gerade dieser Randbereich der Behavioral Real Estate Forschung von thematischem Interesse für die vorliegende Arbeit ist. BLACK ET AL. listen u.a. Forschungsbemühungen aus den Disziplinen Corporate Real Estate Management, Immobilienmarketing und Immobilienrecht auf.²⁰⁵ McALLISTER und TARBERT befassen sich in einem Beitrag mit den Auswirkungen einer Kündigung bzw. der Androhung, einen bestehenden Mietvertrag nicht zu verlängern, auf die Verhandlung von Mietverträgen und die Höhe der Miete. Der Auszug eines Mieters ist für Mieter wie Vermieter mit monetären und nicht-monetären Konsequenzen verbunden. Die Autoren entwickeln ein Modell, das zur Maximierung des vermögensbezogenen Erwartungsnutzens des Vermieters angewendet werden kann. Dem Vermieter entstehen durch Leerstand, Umbaumaßnahmen und Suchkosten zur Akquise neuer Mieter u.U. erhebliche Aufwendungen. Demzufolge wird ein Vermieter bei der Verhandlung eines Anschlussmietvertrages i.d.R. bereit sein, Abschläge von der Marktmiete in Kauf zu nehmen, da anderenfalls die genannten Kostenblöcke bei einem Mieterauszug sein Gesamtkalkül deutlich negativer beeinflussen würden. Ein Zugeständnis seitens des Vermieters scheint bei dieser Sichtweise durchwegs rational. Das Modell muss nichtsdestotrotz dahingegen relativiert werden, dass das Verhandlungsergebnis im Vorhinein nicht eindeutig bestimmbar ist, da neben dem Verhandlungsgeschick der beteiligten Parteien auch andere Aspekte wie Angebot und Nachfrage sowie individuelle Gegebenheiten auf beiden Seiten zu kognitiven Verzerrungen und einer Abkehr vom Optimum führen können. Ebenso ist eine rein rational getriebene Aktionsweise durch die Entscheidungsträger nicht immer voraussetzbar, wie bereits gezeigt wurde. Vielmehr stehen der persönliche Vorteil und die Präferenzstrukturen des Einzelnen häufig im Vordergrund.²⁰⁶ LEISHMAN und WATKINS abstrahieren in einer anderen Studie explizit von der Homogenität der Nutzer.²⁰⁷ Sie argumentieren, dass Studien zur Flächenwahl von Büronutzern typischerweise auf die Lagekomponente fokussieren und unterstreichen einleitend, dass die als homogen angesehenen Unternehmen - unter der Prämisse neoklassischer Verhaltensannahmen - Umzugsentscheidungen unter Berücksichtigung aller verfügbaren Informationen mit dem Ziel der Gewinnmaximierung treffen sollten. Auf Basis eines regressionsbasierten Modells mit Daten zu ca. 100 Büronutzern aus Edinburgh weisen die Autoren nach, dass von den neoklassischen

²⁰⁴ Vgl. Hardin, W. (1997).

²⁰⁵ Vgl. Black, R. et al. (2003).

²⁰⁶ Vgl. McAllister, P./ Tarbert, H. (1999) i.V.m. Greiner, M. (2008), S. 388f.

²⁰⁷ Vgl. Leishman, C./ Watkins, C. (2004).

Verhaltensannahmen Abstand genommen werden muss, da diese die in der Realität anzutreffende Komplexität nur unzureichend abbilden. Ihre Ergebnisse verdeutlichen, dass unter Einbezug unternehmensindividueller Charakteristika bis zu einem gewissen Grad ein Rückschluss auf die Art der nachgefragten Fläche möglich ist. Explizit Abstand wird in der Konsequenz von der Homogenität der Nutzer und ihrer Entscheidungsprozesse genommen. Die zentralen Faktoren, welche nach LEISHMAN und WATKINS das Umzugsverhalten beeinflussen und sich auf die Flächenwahl auswirken, sind die Größe einer Unternehmung, das Geschäftsmodell und der regionale Aktionsradius.²⁰⁸ PINDER und WILKINSON führen die beschleunigte Überalterung von Bürogebäuden und die damit einhergehenden verkürzten wirtschaftlichen Lebenszyklen des Weiteren nicht allein auf ökonomische, sondern v.a. auch auf technische und soziale Veränderungen sowie gleichfalls auf differenzierte Nutzeranforderungen im Zeitablauf zurück.²⁰⁹ Ein verkürzter Immobilien-Produktlebenszyklus von unter 25 Jahren wirkt sich nach ihrer Ansicht neben den Nutzern nachgelagert v.a. auf die Anbieterseite aus, welche in beschleunigten Abständen Reinvestitionen tätigen muss, um qualitativ dem Stand der Zeit zu entsprechen und die Mieterbindung aufrecht zu erhalten. Schwerpunktmäßig untersuchen die Verfasser die Differenzen zwischen der erwarteten, der tatsächlichen und der wahrgenommenen Qualität von Bürogebäuden durch Mieter in UK. Für existente „Lücken“ werden sodann Handlungsempfehlungen abgeleitet.²¹⁰ Unterschiedliche Muster bei der Anmietung von Büroimmobilien identifiziert außerdem GERSTNER, der verschiedene Unternehmenstypen unter Einbezug ihrer Charakteristika clustert, wobei relativ homogene Vorgehensweisen bei der Anmietung in den Unternehmen erkennbar werden.²¹¹

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die bisherigen Erkenntnisse belegen, dass immobilienwirtschaftliche Marktteilnehmer in Abhängigkeit ihres Umfelds agieren, kognitiv limitiert sind und ihre Entscheidungsprozesse zahlreichen Einflussfaktoren unterliegen. Eine „Marktsegmentierung“, welche individuelle Präferenzen berücksichtigt und die jeweiligen Motive hinter den Handlungen beachtet, erscheint für den Aufbau von Marktkenntnissen und Vorteilen gegenüber Wettbewerbern deshalb zielführend, was konform zu der Forderung ist, weitere Forschungsvorhaben im Bereich des Behavioral Real Estate anzusiedeln und neben theoretischen auch praxisnahe Implikationen zu generieren.²¹² Nach wie vor sind viele Bereiche der Immobilienökonomie nicht oder nur unvollständig aus verhaltenswissenschaftlicher

²⁰⁸ Vgl. Leishman, C./ Watkins, C. (2004), S. 307.

²⁰⁹ Vgl. Pinder, J./ Wilkinson, S. (2000).

²¹⁰ Vgl. Pinder, J./ Wilkinson, S. (2000), S. 1.

²¹¹ Vgl. Gerstner, N. (2008).

²¹² Vgl. Gerstner, N. (2008), S. 292-297.

Perspektive untersucht,²¹³ obwohl oder gerade aufgrund der Tatsache, dass „Real Estate and general economics offer a greater breadth of analytical options than the narrow positive logic approach promulgated in finance.“²¹⁴ Im Zusammenhang mit dem Mobilitätsverhalten von Unternehmen vermögen es die verhaltenswissenschaftlichen Erkenntnisse des Behavioral Real Estate die klassischen Standorttheorien um weiterführende Aspekte zu bereichern, weshalb sie als wissenschaftlicher Bezugsrahmen für die vorliegende Arbeit herangezogen werden.²¹⁵ Die Vielfalt und Heterogenität gewerblicher Mieter steigert einerseits die Komplexität entsprechender Untersuchungen, eröffnet andererseits im Rahmen des verfolgten Forschungsansatzes aber mehrere Anknüpfungspunkte. Durch das Konzept der Triangulation werden in der vorliegenden Arbeit Experten- und Nutzermeinung abgeglichen und bestehende Informationsasymmetrien abgebaut. Die Untersuchung der Mieteransichten und der Beweggründe ihres Mobilitätsverhaltens ermöglicht einen Inter- und Intravergleich der Nutzungsarten, was erstens - unter der Einschränkung einer Generalisierbarkeit der Aussagen - die Markttransparenz für Flächenanbieter und -nachfrager steigern kann sowie zweitens eine individuelle Zielgruppenansprache und -bearbeitung durch die Flächenanbieter begünstigt.

²¹³ Vgl. Black, R. et al. (2003), S. 90.

²¹⁴ Black, R. et al. (2003), S. 97.

²¹⁵ Vgl. Hennings, G. (2008), S. 360 und Grabow, B. et al. (1995), S. 41.

2.3 Real Estate Asset Management

Institutionelle Investoren und vermögende Privatkunden vertrauen im Rahmen ihrer Kapitalanlage auf die Unterstützung von internen Asset Management Abteilungen und externen Asset Managern.²¹⁶ Der BVI charakterisiert Asset Management als „[...] die Steuerung eines Anlagevermögens nach Rendite- und Ertragsgesichtspunkten.“²¹⁷ Asset Management wird als Dienstleistung verstanden, welche die Vorbereitung und Umsetzung von Anlageentscheidungen für das Geldvermögen von Dritten umfasst.²¹⁸ Der Ursprung des Asset Managements liegt in der Bankwirtschaft und den Finanzdienstleistungen. In der Theorie wird davon ausgegangen, dass professionelle Kapitalanleger und Vermögensverwalter in der Lage sind, effizientere Rendite-Risiko-Strategien umzusetzen als Privatpersonen.²¹⁹ Das Asset Management und Asset Management Dienstleister lassen sich auf verschiedene Weisen abgrenzen. Beispielhafte Differenzierungskriterien sind die Vermögensherkunft (institutionell vs. privat), Vermögensvolumina, die Art der Kapitalanlage (direkt vs. indirekt) und die Herkunft des Asset Managers (Versicherung, Bank, unabhängig). Des Weiteren lassen sie sich u.a. nach Produktorientierung (wie bspw. national vs. international), Managementansatz (aktiv vs. passiv), Investmentphilosophie (top-down vs. bottom-up), zeitlichem Anlagehorizont sowie nach der Fokussierung auf Single- oder Multi-Asset-Portfolien unterscheiden.²²⁰

Eine Übertragung des Asset Management Ansatzes der Finanzwirtschaft auf die professionelle Verwaltung von Immobilienvermögen konfrontiert die Marktakteure auf der einen Seite mit den Spezifika der Immobilie als Wirtschaftsgut und auf der anderen Seite mit den Besonderheiten des Immobilienmarktes.²²¹ Die Betreuung von Immobilien inkl. ihrer Mieterbestände geht mit einem relativ hohen Aufwand einher und erfordert eine entsprechende Expertise.²²² Aktien, Renten oder Rohstoffe sind weniger verwaltungsintensiv und standardisiert handelbar. Das aktive Asset Management von Immobilien wird als äußerst umfangreiches Aufgabengebiet charakterisiert, was sich gleichfalls in der uneinheitlichen terminologischen Abgrenzung von

²¹⁶ Vgl. Trübstein, M. (2011), S. 35.

²¹⁷ BVI (2012).

²¹⁸ Vgl. BVI (2012).

²¹⁹ Vgl. Brauer, K. (2005), S. 13, Hockmann, H. (2003), S. 4 und Zieschang, P. (2000), S. 12.

²²⁰ Vgl. Trübstein, M. (2011), S. 36-40 und Lehner, C. (2010), S. 30f. Für einen Überblick zur Anbieter- und Nachfragestruktur von (Real Estate) Asset Management in Deutschland vgl. bspw. Gondring, H./Wagner, T. (2010), S. 435-451.

²²¹ Vgl. Wernecke, M. (2004), S. 21: Der Immobilienmarkt ist in diesem Zusammenhang u.a. durch räumliche und sachliche Teilmärkte, unzureichende Transparenz, Zyklizität und eine geringe Anpassungselastizität an Marktveränderungen gekennzeichnet.

²²² Vgl. Bone-Winkel, S. (2011b), S. 45.

Real Estate Asset Management in Theorie und Praxis bis in der jüngsten Vergangenheit ausgedrückt hat.²²³

Gängige und weitgehend übereinstimmende Definitionen des Real Estate Asset Managements wurden durch die GIF und TRÜBESTEIN etabliert. Die GIF gliedert die immobilienwirtschaftlichen Managementaufgaben in fünf Funktionsbereiche, die sie auf vier Ebenen ansiedelt. Das *Real Estate Investment Management* (REIM) ist die hierarchisch oberste Instanz. Seine Aufgabe ist das strategisch-strukturierende Management von Immobilienbeständen. Es legt die immobilienbezogenen Möglichkeiten und Ziele eines Investors fest, definiert darauf aufbauend die Vorgaben für Investitions- wie Desinvestitionsmaßnahmen, trifft alle hierfür relevanten Entscheidungen und prüft deren Umsetzung und Zielerreichung. Das Management der Immobilienbestände übernimmt nachgelagert das *Real Estate Portfolio Management* (REPM).²²⁴ Hier steht die strategische Zusammensetzung und gegenseitige Beeinflussung von Immobilienbeständen und einzelnen Objekten im Vordergrund, da das REPM durch eine systematische Portfoliozusammensetzung für die Wahrung der Gesamtzielerreichung auf Portfolioebene verantwortlich ist. Das Ertragspotential soll unter Beachtung der Vorgaben des REIM auf Basis einer entsprechenden Portfoliostrategie eingehalten und optimiert werden. Das *Real Estate Asset Management* (REAM) tritt als strategisches Management von Objektbeständen auf. Neben der Bewirtschaftungsphase agiert es unter Beachtung der Investoreninteressen gleichzeitig an den Schnittstellen zur Konzeptions-, Beschaffungs- und Verwertungsphase. Das REAM ist für die Erreichung der Ziele des REPM und REIM bei einem bzw. i.d.R. mehreren Objekte zuständig und identifiziert in diesem Zusammenhang auch Wertsteigerungspotentiale. Das *Property Management* verantwortet die Bewirtschaftung der Objekte, ebenfalls unter Wahrung der Ziele der übergeordneten Instanzen. Zentraler Kernaspekt des Property Managements ist die effiziente, operative Umsetzung der Objektstrategie und die renditeoptimierte Bewirtschaftung der Immobilie. Ähnlich dem REAM bewegt es sich auf operativer Ebene gleichfalls an den Schnittstellen zur Konzeptions-, Beschaffungs- und Verwertungsphase. Das *Facility Management* bezieht sich auf das nutzungsorientierte Management der Immobilien.²²⁵ Insbesondere liegt die Sicherstellung der laufenden Nutzbarkeit der Objekte in dessen Verantwortung. Fo-

²²³ Vgl. Trübestein, M. (2011), S. 41-51 für einen Überblick zur Entwicklung der unterschiedlichen Definitionsansätze des Real Estate Asset Managements in der nationalen und internationalen Literatur. Für weitere Ansätze sowie ergänzende Aspekte des Real Estate Asset Managements vgl. auch Lange, B. (2011), Ernst&Young (2011), S. 10, Bosak, A. et al. (2007), Teichmann, S. (2007), Schulte, K.-W./Walbröhl, V. (2002), Thomas, M. (2002) und Geipel-Faber, U. (2002).

²²⁴ Zum strategischen Immobilien-Portfoliomanagement vgl. weiterführend Bone-Winkel, S. (2005) und Bone-Winkel, S. et al. (2005b).

²²⁵ Ausführlich zum Facility Management sowie zur Abgrenzung dessen zum Corporate Real Estate Management vgl. Schäfers, W./Gier, S. (2005), Pierschke, B./Pelzeter, A. (2005), Schulte, K.-W./Schäfers, W. (2004), Pierschke, B. (2001) und Schulte, K.-W./Pierschke, B. (2000).

kus hierbei ist die Bereitstellung immobilienbezogener Dienstleistungen zur vertraglich vereinbarten Qualität zum vereinbarten Zeitpunkt unter Einhaltung des vorgegebenen Budgets.²²⁶ TRÜBESTEIN positioniert das Real Estate Asset Management ebenso an der strategischen Objektebene und bezeichnet es als Schnittstelle zwischen der strategischen Portfolioebene und der operativen Objektebene. Er differenziert zwischen *Real Estate Asset Management im engeren Sinn* (REAM i.e.S.), *Real Estate Asset Management im strategischen Sinn* (REAM i.s.S.) und *Real Estate Asset Management im weiteren Sinn* (REAM i.w.S.). Während dem REAM i.e.S. die laufende Renditeverantwortung für einen Immobilienbestand obliegt, ist das REAM i.s.S. für die strategische Optimierung und (ggf. Neu-) Positionierung der Immobilien unter Einbezug der Ziele und des Zeithorizonts des Eigentümers zuständig. Das REAM i.w.S. umfasst die Planung, Steuerung und Kontrolle aller wertbeeinflussender Aspekte vor, während und nach der Haltephase eines Objekts.²²⁷

Für das weitere Verständnis der Arbeit soll Real Estate Asset Management demnach als strategisches Objektmanagement aufgefasst werden, das als Schnittstelle zwischen operativer Objektverwaltung durch Property bzw. Facility Management und dem Real Estate Portfolio Management auftritt. Insbesondere soll das REAM die laufende Renditeverantwortung für Objektbestände tragen und diese im strategischen Sinn optimieren.²²⁸ Schematisiert ergibt sich daraus folgende Auffassung des Real Estate Asset Managements:²²⁹

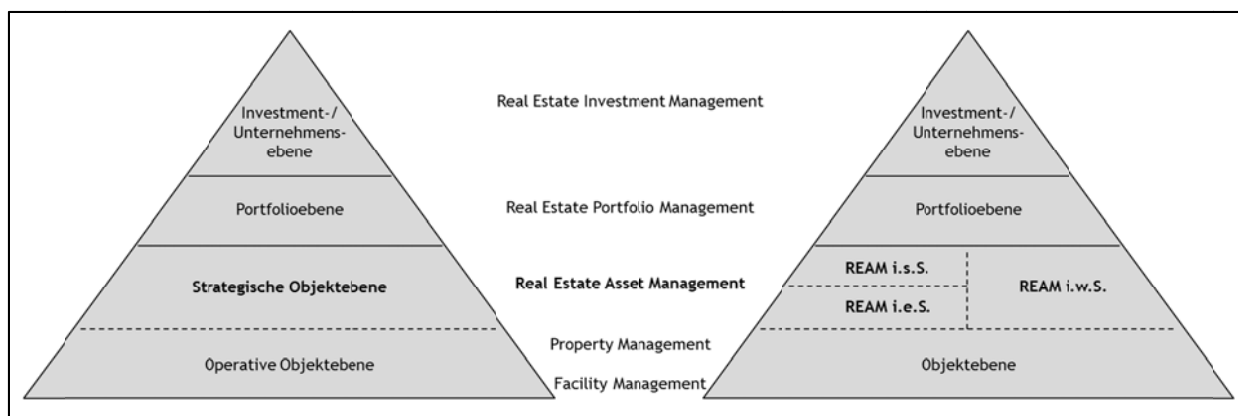
²²⁶ Vgl. gif (2012a).

²²⁷ Vgl. Trübestein, M. (2011), S. 51-56.

²²⁸ Einem explizit anderen Ansatz folgt z.B. die RICS, welche unter Asset Management „[...] das verantwortliche strategische und operative Management sämtlicher rendite- und risikobeeinflussenden Maßnahmen auf Objekt-, Portfolio- und Gesellschaftsebene bezogen auf den gesamten Lebenszyklus der Immobilie(n) [...]“ versteht. RICS (2012), S. 5.

²²⁹ Der linke und mittlere Teil der Abbildung spiegelt die Ansichten der gif wider, der rechte Ausschnitt ergänzt diese um die Erkenntnisse von TRÜBESTEIN.
Für eine Einbettung des Real Estate Asset Managements in die Disziplinen Corporate, Public und Private Real Estate Management vgl. Trübestein, M. (2011), S. 74-91.

Abbildung 6: Verständnis des Real Estate Asset Managements



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an gif (2012a) und Trübestein, M. (2011), S. 56.

Die Hochphase gewerblicher Immobilieninvestments in den Jahren 2005 bis 2007 war durch hohe Transaktionsvolumina und große Paketverkäufe charakterisiert.²³⁰ Nicht selten beinhalteten Portfolios dabei auch Immobilien und Mietverträge unterdurchschnittlicher Qualität, deren Ertragspotential mittel- und langfristig nicht nachhaltig genug war, um die gezahlten Preise zu rechtfertigen und die gewünschten Renditen zu generieren.²³¹ Financial Engineering und der Hebel des Leverageeffektes ließen diesen Sachverhalt für viele Investoren aber nachrangig erscheinen, da sie durch finanzorientierte Optimierung ihrer Immobilienbestände in vergleichsweise kurzen Zeitspannen die gewünschten Gewinne erwirtschaften konnten.²³² Jenen Buy-and-Sell-Strategien wurden jedoch spätestens mit dem Ausbruch der Immobilien- und Finanzkrise ab 2008 ihre Grenzen aufgezeigt. Stark zurückgegangene Transaktionsvolumina sowie Unsicherheiten am Markt gepaart mit einer restriktiveren, risikoorientierten Kreditvergabepolitik der Banken und (inter-) national angeglichenen Einstandsrenditen führten zum großflächigen Einbruch von Buy-and-Sell-Strategien. Investoren, Banken und Anleger, die diesem Ansatz vertraut hatten, wurden meist vor die Wahl gestellt, ihre Bestände unter Verlusten zu reduzieren oder die Portfolios in der Erwartung eines Marktaufschwungs zu halten.²³³ Gleichzeitig wurde jenen Akteuren, die Buy-and-Sell-Strategien verfolgten, ihre verstärkte Abhängigkeit von Investmentzyklen vor Augen geführt.²³⁴ In vielen Fällen wurde die drohende Abwertung durch steigende Leerstände und fallende Mieten aufgrund der Qualität der Objekte, der Mietverträge und einer konjunkturbedingten Verschlechterung des Kerngeschäfts der

²³⁰ Vgl. Trübestein, M. (2011), S. 1 sowie Lehner, C. (2010), S. 21-25 und S. 46.

²³¹ Vgl. Quante, R. (2011), S. 36f. und weiterführend Soens, M./ Brown, R. (1994), S. 173f. „Tenant income is the largest source of cash flow and [should be] the basis for investment value.“ Soens, M./ Brown, R. (1994), S. 173.

²³² Vgl. Bone-Winkel, S. (2011b), S. 43.

²³³ Vgl. Quante, R. (2011), S. 15 und S. 35-37.

²³⁴ Vgl. Bone-Winkel, S. (2011b), S. 43.

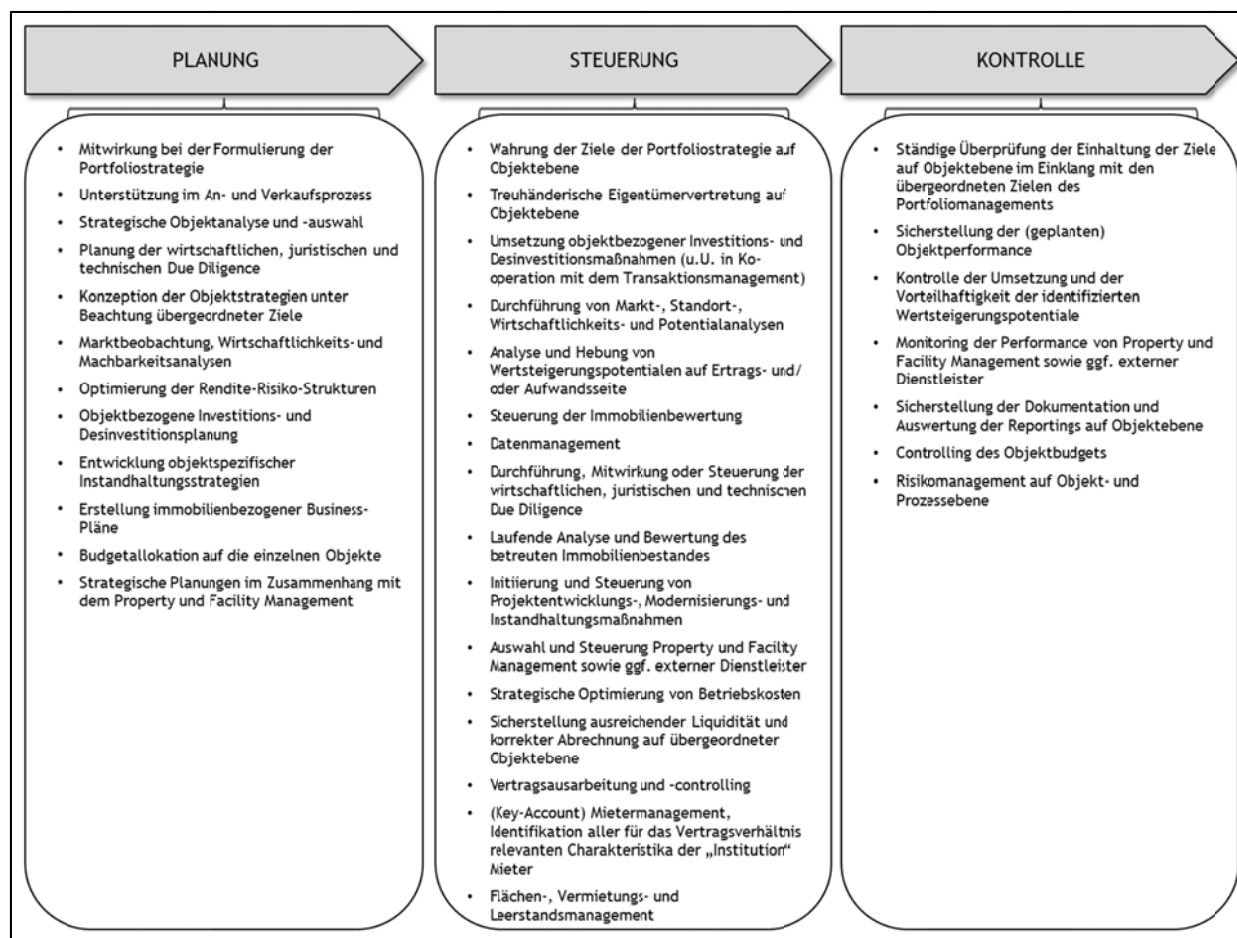
Nutzer befeuert. Dies resultierte unweigerlich darin, dass sich die Schwerpunktsetzung von Investoren zu Gunsten der aktiven Optimierung vorhandener Bestände verschieben musste, um in die Nähe der avisierten Renditen zu gelangen. Durch die geänderten Rahmenbedingungen haben sich viele der ehemaligen Buy-and-Sell-Strategien mit dem Fokus auf passive, finanzorientierte Steuerung deshalb zu Buy-and-Hold-Strategien mit einem aktiven Real Estate Asset Management Ansatz entwickelt. Aktives Real Estate Asset Management befasst sich mit einzelnen Objekten auf strategischer Ebene und versucht, die Risiko-Ertragsstruktur von Immobilien zu optimieren und Wertsteigerungspotentiale zu heben.²³⁵ Gegenwärtig sind Investoren wieder zunehmend auf der Suche nach attraktiven Immobilieninvestments, wobei die hohe Nachfrage nach Core-Objekten in sehr guten Lagen und Metropolen das Angebot in weiten Teilen übersteigt. Als Folge der eher zurückhaltenden Neubautätigkeit greifen Anleger verstärkt auf opportunistische Immobilienprodukte zurück. Gerade hier hat sich die Bedeutung eines professionellen Real Estate Asset Managements für die Erreichung der Anlageziele mittlerweile im Bewusstsein der Marktakteure verankert.²³⁶ Vor diesem Hintergrund sollen die Handlungsfelder und insbesondere auch die wesentlichen Erfolgsfaktoren des Real Estate Asset Managements dargestellt werden. Einen schematischen Überblick über die zentralen Handlungsfelder des Real Estate Asset Managements gibt Abbildung 7.²³⁷ Bedingt durch seine Schnittstellenfunktion trägt das Real Estate Asset Management neben der Objektsteuerung gleichfalls die Verantwortung für eine Vielzahl vor- und nachgelagerter Planungs- und Kontrollprozesse.

²³⁵ Vgl. Quante, R. (2011), S. 35-37.

²³⁶ Vgl. Ernst&Young (2011), S. 3.

²³⁷ Vgl. ausführlich zu den Handlungsfeldern auch gif (2012b) sowie Trübestein, M. (2011), S. 57-74. Eine detaillierte Diskussion der (größtenteils selbsterklärenden) Tätigkeiten unterbleibt zu Gunsten einer Fokussierung auf die zentralen Werttreiber und Erfolgsfaktoren des Real Estate Asset Managements, welche für den Kontext der Arbeit von entscheidender Bedeutung sind und die Handlungsfelder implizit abdecken.

Abbildung 7: Zentrale Handlungsfelder des Real Estate Asset Managements



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an gif (2012b) und Trübestein, M. (2011), S. 60.

Das übergeordnete Ziel des Real Estate Asset Managements ist die Optimierung der betreuten Immobilienbestände nach Rendite- und Risiko-Gesichtspunkten.²³⁸ Konkrete Vorgaben dazu lassen sich aus den Strategien der übergeordneten Instanzen ableiten und wirken sich entsprechend auf die dem Real Estate Asset Management untergeordnete Ebene und deren Akteure aus. Wenngleich die objektübergreifende Risikosteuerung definitionsgemäß durch das Real Estate Portfolio Management getragen wird, stehen dem Real Estate Asset Manager auf Objektebene mehrere Maßnahmen zur Risikominimierung zur Verfügung.²³⁹

Hinsichtlich der Objekteigenschaften sind in diesem Zusammenhang insbesondere Objektart, Wert, Größe, Alter und die Branchen der Mieter von Relevanz und auf die Ziele des Investors

²³⁸ Vgl. Lange, B. (2011), S. 546 und Lehner, C. (2010), S. 131.

²³⁹ Die Maßnahmen zur Risikominimierung finden auch im Rahmen der nachfolgend aufgezeigten Erfolgsfaktoren des Real Estate Asset Managements Berücksichtigung, da das Ursache-Wirkungs-Prinzip in beiden Fällen ähnlich strukturiert ist. Die Erfolgsfaktoren beinhalten nicht nur renditebezogene Werthebel und -steuerungsmaßnahmen, sondern auch Komponenten zur Risikooptimierung.

abzustimmen. Für sogenannte „Trophy“-Objekte wurde im internationalen Raum nachgewiesen, dass ihr Wert im Vergleich zu kleineren Objekten eine erhöhte Volatilität aufweist. Im Hinblick auf die Wechsel- und Bleibebereitschaft von Nutzern können sich mieterseitige Investitionen mobilitätshemmend auswirken. So wird die Mobilität von Büronutzern, welche lediglich geringfügige Einbauten vornehmen, allgemein als höher angesehen, als die von Mietern, welche bspw. erhebliche Ausbauten im Zuge von F&E-Einrichtungen durchführen. Auch Reinvestitionsvolumina sind hierbei von strategischem Interesse. Top-Objekte verlangen nach dem aktuellen Stand der Technik, welcher aufrechterhalten werden muss. Mit der Beschleunigung von technischen Neuerungen entstehen für Immobilieneigentümer und -verwalter durch Mieterwechsel vermehrt hohe Kosten, um den Prime-Standard weiterhin zu erfüllen und die anfänglichen Renditen beibehalten zu können.²⁴⁰ Ergänzend können auch Mietermix, Flächenaufteilung, Nutzungskombinationen und Vertragslaufzeiten zur risikoorientierten Steuerung von Objekten herangezogen werden. Single-Tenant-Objekte haben gegenüber Multi-Tenant-Objekten den Nachteil, dass Ertrags- und Renditegenerierung für den Eigentümer direkt an die Existenz eines Mieters gekoppelt sind. Verschlechtert sich dessen Bonität im Lauf eines Mietvertrages oder geht er insolvent, können hieraus komplexe Aufgaben für den Real Estate Asset Manager zur Sicherung der Objektperformance resultieren. Im Fall des Fortbestands des Mieters birgt ein Single-Tenant-Objekt zudem die Gefahr, dass dieser bei Diskussionen über einen Anschlussmietvertrag in Abhängigkeit der Marktsituation erhebliche Verhandlungsmacht besitzen kann. Eine breite Mieterstruktur in einem Multi-Tenant-Objekt mit einer größeren Anzahl an Nutzern kann diese Situation entschärfen und Klumpenrisiken vorbeugen. Fällt ein Mieter aus, wirkt sich dies zwar auf die Objektperformance aus, ist jedoch deutlich einfacher abzufangen als bei einer Single-Tenant-Immobilie. Ähnlich verhält es sich mit der Branchen- diversifizierung und der Größe der Mieter. Eine Immobilie, die lediglich Nutzer einer Branche beherbergt, ist von der Entwicklung dieser sowohl im Bestand, als auch in der Anschluss- und Neuvermietung abhängig. Dies gilt verstärkt für Nutzer, die in sehr zyklusabhängigen Geschäftsfeldern aktiv sind. Eine Mischung aus kleineren und größeren Mietern ermöglicht darüber hinaus eine flächenbezogene „Atmung“. Nutzer, die expandieren wollen, können dies beim Auszug kleinerer Mieter im selben Objekt. Konsolidierungsmaßnahmen können im umgekehrten Fall durch die Aufnahme neuer Mieter kompensiert werden. Bestenfalls weisen Mietverträge in Multi-Tenant- und gemischt genutzten Objekten überlappende Laufzeiten auf, was gleichzeitig für Kündigungsoptionen gelten sollte.²⁴¹ Durch die Kenntnis und den Einbezug der exemplarisch genannten Maßnahmen in Bezug auf Mieter-, Branchen-, Nutzungs- und Lauf-

²⁴⁰ Vgl. Holzmann, C./ Czaja, M. (2011) und Ziering, B./ McIntosh, W. (1999).

²⁴¹ Vgl. Bone-Winkel, S. et al. (2012), S. 43-46.

zeitmix kann es dem Real Estate Asset Management gelingen, in einem nicht unerheblichen Maß zur Risikoreduzierung in einem Immobilienbestand beizutragen.

Für die Performanceoptimierung im Investitionszeitraum stehen dem Real Estate Asset Management in Abstimmung mit den vor- und nachgelagerten Ebenen zwei grundsätzliche Hebel zur Verfügung. Die Immobilienperformance setzt sich aus der Summe der Cashflow-Überschüsse und der Wertentwicklung des Objekts zusammen. Während der Cashflow-Überschuss aus der Differenz zwischen Erträgen und Aufwendungen hervorgeht, wird die Wertentwicklung der Immobilie einerseits durch die laufenden, pro- und reaktiven Maßnahmen des Real Estate Asset Managements während der Haltephase des Objekts bestimmt, welche sich im Falle des Verkaufs mit auf den erzielbaren Preis auswirken. Andererseits wird die Wertentwicklung durch die realisierten Konditionen beim Ankauf und ggf. Verkauf beeinflusst.²⁴² Die Performance von Immobilienbeständen wird in der Praxis des Real Estate Asset Managements durch Ertrags- und Kostenkennzahlen gemessen. Beispiele für Performancekennzahlen sind Internal Rate of Return, absoluter Cashflow, Wertentwicklung der Immobilie oder Return on Equity. Als Ertragskennzahlen sind Leerstand, Mietentwicklung, Leerstandsdauer, Mieterbonität, Fluktuation oder Mietausfallrisiko verbreitet. Bei den Kostenkennzahlen dominieren Betriebs-, Instandhaltungs-, Vermietungs- und Leerstandskosten sowie die Vermietungskosten pro Mieteinheit.²⁴³ Die gewünschte Performanceorientierung des Real Estate Asset Managements drückt sich auch in dessen Vergütungsstruktur aus. Die Grundvergütung bezieht sich häufig auf die Verkehrswerte der Immobilienbestände, gefolgt von den jährlichen Nettosoll- und tatsächlichen Nettokaltmieten. Weitere, erfolgsabhängige Vergütungsbestandteile basieren schwerpunktmäßig auf Transaktionsgewinnen, Leerstandsreduktion und der Wertentwicklung der Objekte.²⁴⁴

Die wesentlichen Werthebel und Erfolgsfaktoren des Real Estate Asset Managements mit Fokus auf die Optimierung des Rendite-Risiko-Profiles von Immobilienbeständen werden in Abbildung 8 veranschaulicht. Dabei wird offensichtlich, dass zwischen Ankauf, Ertragssteigerung,

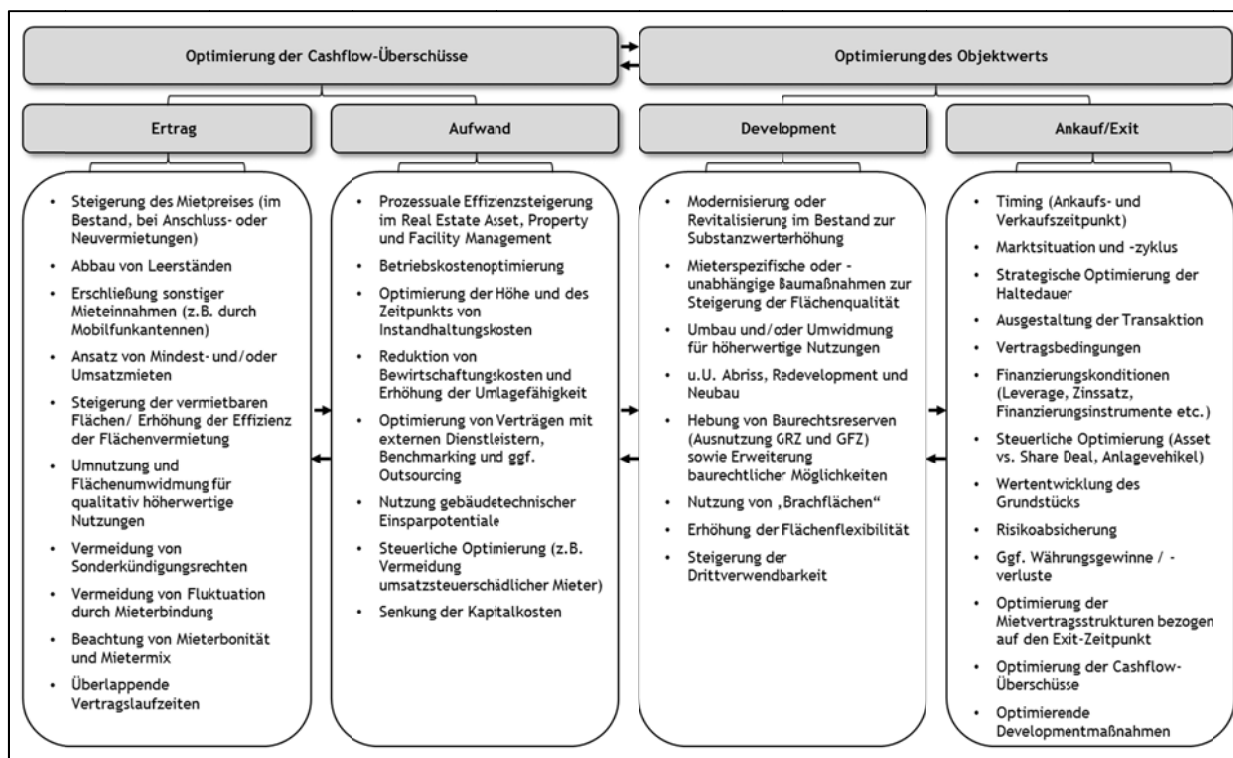
²⁴² Vgl. Quante, R. (2011), S. 59, weiterführend auch Gondring, H./ Wagner, T. (2010), S. 189-220. Reaktive Maßnahmen werden erst nach dem Eintritt eines Sachverhalts angestoßen, während proaktive Maßnahmen im Vorgriff auf erwartete Entwicklungen oder speziell im Hinblick auf identifiziertes Optimierungs- oder Risikopotential ergriffen werden.

²⁴³ Vgl. Ernst&Young (2011), S. 30-33.

²⁴⁴ Vgl. Ernst&Young (2011), S. 35f. Weiterführend zur Vergütung des Real Estate Asset Managements und der Anreizkompatibilität vgl. Gondring, H./ Wagner, T. (2010), S. 453-460 und Trübestein, M. (2011), S. 125-157.

Aufwandsminimierung, ggf. einem Development und dem Exit vielschichtige Beziehungen bestehen.²⁴⁵

Abbildung 8: Werthebel und Erfolgsfaktoren des Real Estate Asset Managements



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Quante, R. (2011), S. 185 und S. 284 sowie Lehner, C. (2010), S. 111-206.

Real Estate Asset Management sollte unabhängig seiner detaillierten organisatorischen Ausgestaltung und Out- oder Insourcing-Tendenzen vor allem auf die aktive, strategisch-operative Arbeit am Objekt ausgerichtet sein, da Struktur und Ertragskraft der Mieter den Wert einer Immobilie maßgeblich determinieren.²⁴⁶ Die Erkenntnisse der folgenden Analysen können einen Beitrag zum besseren Verständnis des Mobilitätsverhaltens gewerblicher Mieter leisten. Das Real Estate Asset Management trägt die laufende Renditeverantwortung für Objektbestände, weshalb Kenntnisse über die Flexibilitätsanforderungen und Bedürfnisse aktueller und potentieller Mieter für dieses genauso von Relevanz sind wie die Beweggründe von Nutzern, die für oder gegen einen Flächenwechsel sprechen. Auf dieser Basis lässt sich die Mieteran-

²⁴⁵ Vgl. ausführlich zu den Wertsteigerungshebeln und Erfolgsfaktoren Quante, R. (2011), S. 181-220 und S. 283-285 sowie Lehner, C. (2010), S. 111-206.

²⁴⁶ Vgl. Soens, M./ Brown, R. (1994), S. 109.

Zur organisatorischen Ausgestaltung des Real Estate Asset Managements im Detail vgl. Forster, P. (2011), Bone-Winkel, S. (2011b), Deisenrieder, B. (2011), Rolf, N. (2011), Ernst&Young (2011), S. 14f. und Trübstein, M. (2011), S. 97-124.

sprache verbessern, die Mieterbindung nachhaltiger gestalten sowie Wechselabsichten entgegensteuern. Wird Mietermobilität inkl. ihrer Ursachen berücksichtigt, lassen sich zudem Leerstände abbauen und Expansions- oder Konsolidierungspläne eines Mieters als Chance auffassen. Die Verlängerung eines Bestandsmietvertrages ist regelmäßig mit erheblich geringeren Kosten verbunden wie die Überbrückung von Leerstand und eine anschließende Neuvermietung.²⁴⁷

2.4 Zwischenfazit

Kapitel 2 hat die theoretischen Grundlagen für die weiteren Ausführungen aufbereitet. Hierzu wurde der Untersuchungsfokus mit den erforderlichen Rahmenbedingungen spezifiziert und das als Fundament der Arbeit dienende Haus der Immobilienökonomie um die Disziplinen Behavioral Real Estate und Real Estate Asset Management erweitert.

Zunächst wurden die Nachfrageformen Kauf, Leasing und Miete mit ihren Vor- und Nachteilen aus Nutzersicht diskutiert, wobei eine Anmietung im Ergebnis die i.d.R. flexibelste Form der Immobiliennachfrage darstellt. Da das gewerbliche Mietrecht eine nahezu vollständig freie Verhandlung der Vertragsparameter zulässt, bestimmen im Wesentlichen Flächenangebot und -nachfrage sowie Vorstellungen und Verhandlungsgeschick der beteiligten Parteien die Ausgestaltung des Mietvertrages. Neben monetären Parametern wozu u.a. die Höhe des Mietpreises und Incentives zählen, trifft dies insbesondere auf die Laufzeiten und die Durchsetzung von Kündigungs- oder Verlängerungsoptionen mit Vor- und Anmietrechten zu. Die Harmonisierungsbestrebungen der internationalen Rechnungslegung werden sich voraussichtlich vereinzelt auf die Verhandlung von Mietverträgen auswirken, wenngleich das Gros der Mieter in Deutschland davon nicht betroffen sein wird. Kapitalmarktorientierte Mutterunternehmen haben im Gegensatz zu den aktuellen Vorschriften ab voraussichtlich 2014 nach den IFRS sämtliche Miet- und Leasingverhältnisse in ihren Bilanzen auszuweisen. Zunehmende Laufzeiten gehen dann mit einer Bilanzverlängerung einher. Wie die Ausführungen außerdem gezeigt haben, erfordert eine Analyse des Mobilitätsverhaltens gewerblicher Mietern aufgrund der Immobilien inhärenten Charakteristika und der Potenzierung dieser Heterogenität auf Nutzerbene eine Kategorisierung der Untersuchungsobjekte und -subjekte. Dazu wurde ein Best-Practice-Ansatz entwickelt, der die zu analysierenden Mieter in einem ersten Schritt im Bürobereich nach Unternehmensbranche, nach Betriebstyp im Einzelhandelsbereich, nach Zuge-

²⁴⁷ Vgl. Kolbusa, M. (2011), S. 580, Lehner, C. (2010), S. 172-178 und Trescher, K. (1997), S. 580.

hörigkeit und Immobilienart im Logistikbereich sowie nach Anzahl und Art der nachgefragten Flächen im Mixed-Use-Bereich klassifiziert. Dieses Vorgehen ist anlässlich der inhaltlichen Breite des Forschungsvorhabens erforderlich und verfolgt das Ziel, die Mieterheterogenität für die späteren Analysen handhabbar zu gestalten. Um die Heterogenität der Nutzer gleichfalls nicht zu vernachlässigen, werden die Primärklassifizierungen im empirischen Teil der Arbeit auf Basis von sekundären Klassifizierungskriterien überprüft und ausgebaut.

Die Forschungsergebnisse aus dem Bereich des Behavioral Real Estate belegen, dass neoklassische Verhaltensannahmen für den Immobilienmarkt und immobilienwirtschaftliche Akteure kaum haltbar sind. Zur besseren Erfassung der immobilienwirtschaftlichen Zusammenhänge erscheint es zielführend, die „klassische“ Immobilienökonomie um eine verhaltenswissenschaftliche Perspektive zu ergänzen, die es ermöglicht, die komplexen Prozesse und Hintergründe von Entscheidungen realitätsgetreuer abzubilden. Beiträge zur Immobilienbewertung, -investition und -finanzierung bestätigen, dass Entscheidungsträger der Immobilienwirtschaft aufgrund ihrer beschränkten Kapazität, alle verfügbaren Informationen zu erfassen und zu verarbeiten, häufig auf kognitive Abkürzungen und Heuristiken zurückgreifen. Sie agieren in Abhängigkeit ihres sozialen und soziokulturellen Umfelds und handeln in Summe nur beschränkt rational. Der Abgleich der Expertenansichten mit den Mietermeinungen sowie eine dezidierte Analyse der Diskrepanzen und Parallelen im tatsächlichen Mobilitätsverhalten der Nutzer begründen den Ansatz von Behavioral Real Estate als wissenschaftlicher Bezugsrahmen. Insbesondere hinsichtlich der Beweggründe von Nutzern, bestehende Mietverträge zu verlängern oder Flächen zu wechseln, besteht in der Immobilienökonomie nutzungsübergreifender Untersuchungsbedarf.

Die wissenschaftliche Basis der Arbeit wurde des Weiteren um das Real Estate Asset Management ergänzt, dem nach der hier verfolgten Auffassung an der Schnittstelle zwischen Real Estate Portfolio Management und Real Estate Property bzw. Facility Management auf strategischer Objektebene die Verantwortung für die Erhaltung der laufenden Erträge und der Immobilienperformance obliegt. Zentrales Ziel des Real Estate Asset Managements ist die Identifikation und Hebung von Optimierungspotential. Erkenntnisse über das Mobilitätsverhalten von Mietern können durch die Reduktion von Informationsasymmetrien einerseits helfen, Leerstand im Bestand zu vermeiden und damit das Risiko zu reduzieren, andererseits als Werthebel zum Abbau von Leerstand und der Performanceoptimierung dienen. Für die nachfolgenden Analysen ist in Ergänzung zu den vorgestellten Grundlagen ein tieferes, theoretisches Verständnis über die Ursachen und die Ausprägungen von Unternehmensmobilität inkl. ihrer Folgen für die Anbieterseite der Immobilienwirtschaft erforderlich.

3 DIMENSIONEN DER UNTERNEHMENSMOBILITÄT UND IHRE AUSWIRKUNGEN AUF DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Nachdem sich Kapitel 2 mit den theoretischen Grundlagen und dem wissenschaftlichen Bezugsrahmen der Arbeit befasst hat, knüpft Kapitel 3 an die einleitenden Überlegungen zur Unternehmensmobilität und ihren Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft an. Hierzu werden Entwicklungstendenzen mit möglichem Einfluss auf die Flexibilitätsanforderungen und die Mobilität gewerblicher Mieter aufgezeigt, wobei nutzungsübergreifend in Entwicklungen der generellen Umwelt und nutzungsspezifisch in Entwicklungen der Unternehmensumwelten differenziert wird. Parallel dazu werden potentielle Anforderungen der Unternehmen an die Mietverhältnisse abgeleitet.²⁴⁸ Ferner wird im Speziellen auf die Determinanten der Flexibilität und die Dimensionen der Mobilität sowie auf die Interdependenzen zwischen beiden aus Mieterperspektive eingegangen. Die Bedeutung von Flexibilitätsanforderungen und Mietermobilität und die damit einhergehenden Herausforderungen für immobilienwirtschaftliche Akteure werden abschließend erörtert.

3.1 Ausgewählte Entwicklungstendenzen und ihr Einfluss auf die Mobilität von Unternehmen

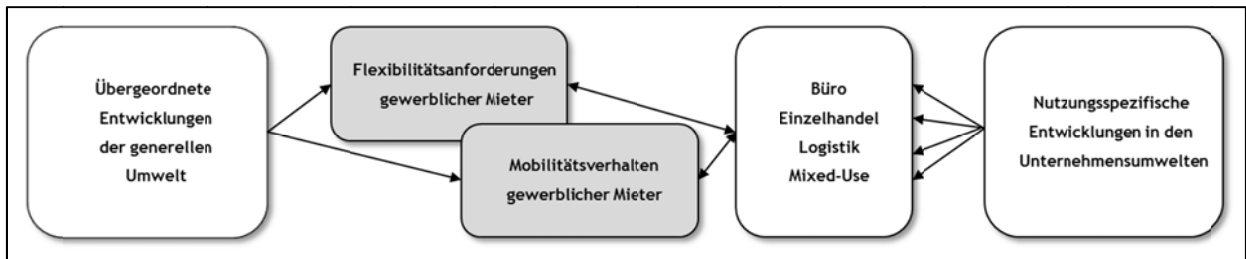
Die Unternehmen der untersuchten Nutzungsarten unterliegen vielfältigen Einflüssen allgemeiner und spezifischer Art, welche direkten oder indirekten Einfluss auf ihre Geschäftstätigkeiten und nachgelagert die Mietverhältnisse haben können. Eine Strukturierung möglicher Ursachen, Gründe und der Dimensionen der Unternehmensmobilität auf übergeordneter Ebene erscheint für das weitere Forschungsinteresse notwendig und zielführend. Gleichfalls sensibilisiert eine derartige Analyse die Anbieterseite der Immobilienwirtschaft für ggf. relevante Parameter. Wie in Abbildung 9 visualisiert, werden vor diesem Hintergrund ausgewählte Ent-

²⁴⁸ An dieser Stelle soll darauf hingewiesen werden, dass aufgrund der Mieterheterogenität keinesfalls eine Pauschalisierung von Ursache-Wirkungs-Beziehungen erfolgen kann, wenn das Mobilitätsverhalten von Unternehmen aus dem Blickwinkel übergeordneter oder nutzungsspezifischer Entwicklungen betrachtet wird. Die im Folgenden aufgezeigten Tendenzen können für eine Unternehmung vollständig zutreffen, vollkommen irrelevant sein oder in Teilen von Bedeutung. Gleichzeitig kann diese Einführung keinesfalls alle potentiell relevanten Entwicklungstendenzen wiedergeben, sondern lediglich die zentralen Parameter ableiten.

Die Selektion der Entwicklungstendenzen erfolgt literaturbasiert, wobei der Auswahlprozess durch erste Erkenntnisse aus dem in Kap. 4 ausführlich beschriebenen Interviewprozess unterstützt wird.

wicklungstendenzen aus mehreren Blickwinkeln skizziert und bzgl. ihres theoretischen Einflusses auf den Flexibilitätsbedarf und die Mobilität von Unternehmen diskutiert.

Abbildung 9: Entwicklungen mit potentielltem Einfluss auf die Mobilität gewerblicher Mieter



Quelle: Eigene Darstellung.

3.1.1 Übergeordnete Entwicklungen der generellen Umwelt

Gepaart mit technologischen Neuerungen prägen die Konsequenzen ökonomischer, rechtlich-politischer sowie sozialer und gesellschaftlicher Veränderungen das Wirtschaftsleben und die Geschäftstätigkeiten der Unternehmungen.²⁴⁹ Nach der Wiedervereinigung Deutschlands, der Erschließung Osteuropas und Asiens für den internationalen Handel und mit der EU-Erweiterung haben sich für Unternehmen neue Märkte geöffnet.²⁵⁰ Gleichzeitig hat sich der Wettbewerb verändert. Die Möglichkeit, international und - in weiten Teilen - Waren ohne Einschränkungen global beziehen und vertreiben zu können, hat für Unternehmen einerseits das Absatzpotential gesteigert. Mit der Internationalisierung und Globalisierung haben sich andererseits aber auch die wirtschaftliche Komplexität und Dynamik sowie die Anzahl der Konkurrenten erhöht und der Wettbewerbs-, Innovations- und Kostendruck hat sich verschärft. Von Unternehmen im Gegenzug verfolgte Internationalisierungs- und Wachstumsstrategien sollen die Wettbewerbsposition bei gesättigten Heimatmärkten verbessern sowie Synergie- und Skaleneffekte nutzen.²⁵¹ Erhöhte Veränderungsgeschwindigkeiten auf einzelnen Märkten erschweren jedoch seit geraumer Zeit die Prognostizierbarkeit der Zukunft.²⁵² Im Ergebnis haben sich die Planungshorizonte vieler Unternehmen verkürzt.²⁵³ Umstrukturierungen, Fusionen und Übernahmen aufgrund von Expansions- und Konsolidierungsbestrebungen

²⁴⁹ Vgl. Dicken, P. (2011), S. 11-168 und Kessler, J./ Steiner, C. (2009), weiterführend Brock, D. (2008), Ehrlich, J. (2007) und Bea, F./ Haas, J. (2005), S. 10.

²⁵⁰ Vgl. Picot, A. et al. (2003), S. 2f.

²⁵¹ Vgl. Wirtz, B. (2006), S. 5, Schwenker, B./ Bötzel, S. (2006), S. 25f., Schnabel, U./ Dold, C. (2003), S. 705 und Budzinski, O./ Kerber, W. (2003), S. 9f.

²⁵² Vgl. Burmann, C. (2002), S. 1.

²⁵³ Vgl. Schwenker, B./ Bötzel, S. (2006), S. 57.

haben außerdem internationale Netzwerke geschaffen und Verflechtungen generiert. Personalabbau und ein gleichzeitig stattfindender „War for Talents“ sind dabei keine gegenläufigen Strategien. Schlagzeilen zu Standortverlagerungen haben die Presse ebenso dominiert wie Meldungen über Unternehmensfusionen. Unternehmen wurden zahlreich gegründet und in ähnlicher Größendimension geschlossen.²⁵⁴ Wettbewerbsorientierung wurde von Standortoptimierungen begleitet, Standortkonzepte wurden vielfach überarbeitet.²⁵⁵ Bestehende Firmen wurden zugunsten anderer verkleinert oder auf deren Kosten erweitert.²⁵⁶ Konträr zur Transnationalisierung von Unternehmen werden lokale Märkte häufig weiterhin von heimischen Akteuren dominiert. Weltweiten Netzwerken stehen regionale Standorte und die Rückbesinnung auf traditionelle Werte und Nischen gegenüber.²⁵⁷ Der Tertiär- und der Quartärsektor haben im Allgemeinen weitere Anteile zulasten des primären und sekundären Sektors gewonnen.²⁵⁸ Der Übergang von der Industrie- zur Wissens- und Dienstleistungsgesellschaft wurde vorangetrieben, weshalb dem Wissens- und Humankapital eine immer größere Bedeutung zukommt.²⁵⁹ Der Einfluss der Finanzmärkte auf die Realwirtschaft ist mit den Auswirkungen von Immobilien-, Finanz- und Eurokrise wieder im Bewusstsein der Bevölkerung verankert worden. Die Nachwehen der Finanz- und Eurokrise mussten und müssen von Unternehmen durch strukturelle, personelle und prozessuale Anpassungen abgefangen werden.²⁶⁰

Parallel zu Deregulierungs- und Liberalisierungstendenzen auf den Güter- und Finanzmärkten konnten im Kontrast auch rechtlich-politische Eingriffe in die Ökonomie beobachtet werden, die sich auf die Unternehmensumwelten auswirken.²⁶¹ So wurden Banken teilverstaatlicht, Konjunkturpakete verabschiedet und Kurzarbeit durch die Bundesregierung finanziert. Das Wirtschaftsleben wird durch eine wachsende Anzahl von Gesetzen und Normen gelenkt, welche internationaler und nationaler Herkunft sind und u.a. die Bereiche Finanzen, Steuern,

²⁵⁴ Vgl. Statistisches Bundesamt (2012c): Wie einleitend angemerkt, standen ca. 820.000 Gewerbeanmeldungen im Jahr 2011 ca. 715.000 Abmeldungen und gut 30.000 Unternehmensinsolvenzen gegenüber.

²⁵⁵ Stellvertretend sei hier nochmals an die Standortverlagerungen von Nokia und Opel, die Fusion von Dresdner Bank und Commerzbank, die Übernahme von Porsche durch VW sowie an Stellenstreichungen und Ausgliederungen bei Daimler und der Deutschen Telekom erinnert.

²⁵⁶ Vgl. Wirtz, B. (2006), S. 5 und Schwenker, B./ Bötzel, S. (2006), S. 25f.

²⁵⁷ Vgl. Beyerle, T. (2009), S. 3 und Dicken, P. (2011), S. 69-71.

²⁵⁸ Vgl. Schulte, K.-W. et al. (2004), S. 37f.

²⁵⁹ Vgl. Deutsche Hypo (2010), S. 12.

²⁶⁰ Vgl. Macharzina, K./ Wolf, J. (2010), S. 23 und Hardege, S. (2008), S. 200. Zu den unternehmensseitigen Strukturanpassungsmöglichkeiten vgl. weiterführend Klug, T. et al. (2005), S. 17f., French, N. (2001), S. 18f., Gibson, V./ Lizieri, C. (2001), S. 63 und Gibson, V. (2000), S. 152.

²⁶¹ Vgl. Macharzina, K./ Wolf, J. (2010), S. 24.

Umwelt, Verbraucherschutz, Wettbewerbs- und das Arbeitsrecht tangieren.²⁶² Der Einfluss der EU auf die nationale Gesetzgebung hat hierbei zugenommen.²⁶³

Als zentraler Treiber der Internationalisierung und Dynamisierung von Wirtschaftsstrukturen wird der technische Fortschritt angesehen. Veränderter Wettbewerb und ökonomischer Strukturwandel resultieren nicht primär aus rechtlich-politischen oder gesellschaftlichen Veränderungen, sondern werden großteils erst durch neue Produktions- und Prozesstechnologien sowie durch moderne Formen der Kommunikation und Vernetzung ermöglicht.²⁶⁴ Die veränderte Wahrnehmung von Zeit-Raum-Distanzen durch verbesserte Kommunikations- und Transportinfrastruktur ermöglicht eine Internationalisierung zahlreicher Dienstleistungen. Ursprungs- und Verwendungsort geistiger Leistung müssen örtlich nicht mehr identisch sein.²⁶⁵ Dies wirkt sich im Weiteren auch auf Unternehmensstrukturen und die Konzeption von Arbeitsplätzen aus. Die Zusammenarbeit mit Kollegen und Geschäftspartnern unterschiedlichster Herkunft ist in vielen Unternehmen heute Standard, da sich die grenzüberschreitende Interaktion und Vernetzung von Menschen intensiviert hat. Neben modernen Arbeitsplatzkonzepten haben sich technologiebedingt auch neue Geschäftsmodelle entwickelt.²⁶⁶ Die Vernetzung verbessert die Wissensverarbeitung und führt zu einer erhöhten Unabhängigkeit vom originären Standort einer Unternehmung, was sich bspw. in flexiblen Arbeitszeitmodellen oder Tele- und Heimarbeit ausdrückt.²⁶⁷ Unternehmen wird in Summe eine gestiegene Mobilität attestiert.²⁶⁸ Einkäufe und Bankgeschäfte können über E-Commerce und E-Banking ohne Bezug zu lokalen Einzelhändlern und Banken getätigt werden. Händler setzen deshalb entweder auf Kostenvorteile oder Individualität und Serviceorientierung. Unabhängig von Fertigungstiefen und -breiten sowie In- und Outsourcingtendenzen von Unternehmen haben sich Produktlebenszyklen verkürzt und die Produktionsprozesse wurden optimiert.²⁶⁹ Der Produkterfolg hängt häufig von einer schnellen Markteinführung und der Orientierung an den individuellen Konsumentenbedürfnissen ab.²⁷⁰ Werden Produkte in automatisierten Prozessen hergestellt, verlangt eine zunehmend individualisierte Gesellschaft parallel nach der Deckung ihrer individuellen Anforderungen und Bedürfnisse.²⁷¹ Produktionsprozesse sollten einerseits möglichst effizient gestal-

²⁶² Vgl. Macharzina, K./ Wolf, J. (2010), S. 24, zur Rolle der Staaten im Globalisierungsprozess auch Dicken, P. (2011), S. 169-240.

²⁶³ Vgl. Kuhn, B. (2010), S. 15f.

²⁶⁴ Vgl. Schulte, K.-W. (2004), S. 35f. und Schnabel, U./ Dold, C. (2003), S. 705, weiterführend auch Metz, K. (2006), S. 447-539.

²⁶⁵ Vgl. Dicken, P. (2011), S. 81-97 und die dort angegebenen Beispiele.

²⁶⁶ Vgl. Schnabel, U./ Dold, C. (2003), S. 705.

²⁶⁷ Vgl. Gier, S. (2006), S. 236f. und Schulte, K.-W. et al. (2004), S. 36f.

²⁶⁸ Vgl. Holz, I. (2010) und Schulte, K.-W. et al. (2004), S. 38.

²⁶⁹ Vgl. Schulte, K.-W. (2004), S. 35f.

²⁷⁰ Vgl. Rothlauf, J. (2010), S. 32 und Macharzina, K./ Wolf, J. (2010), S. 25.

²⁷¹ Vgl. Piller, F. (2006), S. 45f. und Picot, A. et al. (2003), S. 4.

tet sein, müssen andererseits aber gleichzeitig Flexibilität mit entsprechenden Anpassungsmöglichkeiten aufweisen. Das trifft ebenfalls auf Unternehmen des Dienstleistungssektors zu, welche in Abhängigkeit ihrer Auftragslage Personalbestände budgetieren und u.U. adjustieren bzw. reduzieren müssen.²⁷²

Auf sozialer Ebene lässt sich für Deutschland über die Zeit ein verbesserter Zugang zu Bildung, ein gestiegenes Bildungslevel und ein verhältnismäßig hohes Wohlstandsniveau festhalten, wenngleich die Diskrepanz bei der Einkommensverteilung zugenommen hat und eine Fragmentierung der Gesellschaft nach sich zieht.²⁷³ Anforderungen und Bedürfnisse von Konsumenten haben sich auch gesellschaftlich geändert. Die Nachfrage hat sich differenziert, die Kundentreue tendenziell abgenommen. Der „hybride“ Kunde deckt seinen Tagesbedarf an Lebensmitteln im Discounter und kauft gleichzeitig Luxusgüter für spezielle Anlässe in exklusiven Fachgeschäften. Er ist zum einen preis-leistungsorientiert, zum anderen erlebnisorientiert, was wiederum eine individuelle Zielgruppenansprache durch die Anbieter notwendig macht.²⁷⁴ Selbstverwirklichung, Eigenverantwortung und Spontanität bestimmen außerdem die Kunden Vorstellungen über alle Wirtschaftszweige hinweg und resultieren in einer veränderten Nutzung von Ressourcen, Umwelt und Technik.²⁷⁵ Die Internationalisierung der Wirtschaft zeigt sich mitunter in der Vielzahl national präsenter Bevölkerungsgruppen und ihrer interkulturellen Herkunft. Unabhängig der verschiedenen Prognoseszenarien zu Geburtenraten und Wanderungsstatistiken im Einzelnen unterliegt die Bevölkerung in Deutschland einem demografischen Wandel.²⁷⁶ Bei einem deutlichen Rückgang der Bevölkerung von gegenwärtig 82 Mio. Menschen auf 65-70 Mio. im Jahr 2060 wird es in 45 Jahren ungefähr 40% mehr Rentner als heute geben und der Anteil der über 80-Jährigen wird sich mehr als verdoppelt haben.²⁷⁷ Dieses Phänomen verstärkt sich v.a. bei der Betrachtung lokaler Märkte in Ostdeutschland und hat weitreichende Auswirkungen auf eine Fülle von Unternehmensbranchen und Geschäftsfelder.²⁷⁸

Beispiele für international stark verflochtene Unternehmungen, die aus immobilienökonomischer Perspektive neben Büro- auch Einzelhandels-, Logistik- oder Mixed-Use-Flächen nachfragen, sind insbesondere Marktteilnehmer aus der Automobil-, Lebensmittel- und Beklei-

²⁷² Vgl. Hardege, S. (2008), S. 200, Klug, T. et al. (2005), S. 17f. und Schulte, K.-W. et al. (2004), S. 36.

²⁷³ Vgl. Falk, B./ Falk, M. (2006), S. 69 und Koch, S. (2005), S. 402.

²⁷⁴ Vgl. Bays, W. (2008), S. 752, Biesel, H. (2002), S. 14-16 und Holland, H. (2001), S. 16.

²⁷⁵ Vgl. Piller, F. (2006), S. 45f. und Picot, A. et al. (2003), S. 4.

²⁷⁶ Vgl. zur Bevölkerungsentwicklung in Deutschland grundlegend Statistisches Bundesamt (2009).

²⁷⁷ Vgl. Just, T. (2012), S. 28f. und Just, T. (2009), S. 8-40.

²⁷⁸ Vgl. einführend Just, T. (2012), S. 33-41, weiterführend Just, T. (2009), S. 41-246.

dungsindustrie sowie Banken, Beratungen und Logistiker, die den grenzüberschreitenden Warenhandel ermöglichen und davon profitieren.²⁷⁹ Anpassungen der Geschäftsmodelle, Flexibilität sowie eine schnelle Reaktionsfähigkeit scheinen mehr denn je strategische Erfolgsfaktoren der Wettbewerbsfähigkeit für Unternehmungen zu sein.²⁸⁰ Immobilien inkl. ihrer inhärenten Charakteristika stehen diesen übergeordneten Entwicklungen im Grundsatz ebenso entgegen, wie starre Mietverträge und fehlende räumliche Entwicklungsmöglichkeiten die dynamische Entwicklung von Unternehmen einschränken können.

3.1.2 Nutzungsspezifische Entwicklungen in den Unternehmensumwelten und potentiell resultierende Anforderungen an die Mietverhältnisse

Zusätzlich zu den übergeordneten Einflüssen lassen sich nutzungsspezifische Entwicklungen identifizieren, die schwerpunktmäßig in den Unternehmensumwelten anzusiedeln sind und sich in ähnlicher Weise auf die Anforderungen an die Mietverhältnisse auswirken können.²⁸¹

3.1.2.1 Entwicklungen im Bürobereich

Marktdynamik, erhöhter Wettbewerb und Prognoseunsicherheiten hinsichtlich der zukünftigen Auftragslage fordern von Unternehmen, sich veränderten Rahmenbedingungen anzupassen.²⁸² Dies trifft auch für die Anbieter von Bürodienstleistungen, unabhängig der zugehörigen Branche, bzw. die Nutzer von Büroflächen zu.²⁸³ Kostendruck verlangt nach der Optimierung vorhandener Strukturen und Prozesse sowie nach einer Fokussierung auf die Kernkompetenzen der Geschäftstätigkeit. Darin begründet liegen Restrukturierungsmaßnahmen sowie ggf. der Abbau von Personalbeständen.²⁸⁴ Daraus resultieren aber auch Maßnahmen des Outsourcings mit der Ausgliederung oder Auslagerung von Tätigkeiten und anschließende Zukäufe dieser Leistungen von Dritten.²⁸⁵ Fusionen und Expansionen sollen neue Märkte erschließen und

²⁷⁹ Vgl. zur Entwicklung der genannten Wirtschaftszweige im Zusammenhang mit der Globalisierung ausführlich Dicken, P. (2011), S. 241-425.

²⁸⁰ Vgl. Kaluza, B./ Blecker, T. (2005), S. 19, Bea, F./ Haas, J. (2005), S. 10 und Burmann, C. (2002), S. 1.

²⁸¹ Eine gänzliche Trennung und Unterscheidung der Nutzungsarten ist hier aufgrund von Überschneidungen und Interdependenzen streng genommen nicht möglich. Jedoch betreffen einige Entwicklungen die Mieter bestimmter Nutzungsarten im Besonderen.

²⁸² Vgl. Hommel, U. et al. (2006), S. 29.

²⁸³ Für eine Klassifizierung der Büronutzer nach Branchen vgl. Kap. 2.1.3.1 ab S. 24.

²⁸⁴ Vgl. Macharzina, K./ Wolf, J. (2010), S. 23, Jones, G./ Bouncken, R. (2008), S. 626 und Balze, W. et al. (2007), S. 1.

²⁸⁵ Vgl. Balze, W. et al. (2007), S. 1.

gleichzeitig Synergie- und Skaleneffekte produzieren.²⁸⁶ Diese Entwicklungen führen in Abhängigkeit des Personalumfangs mitunter zu einem veränderten Flächenbedarf der Unternehmen. Änderungen in den Organisationsstrukturen wirken sich mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung auf die Flächenanforderungen im Bürobereich aus.²⁸⁷ Gestiegener Platzbedarf, der im Bestand nicht abbildbar ist, scheint ein wesentlicher Parameter zu sein, der Büromieter zu einem Flächenwechsel bewegen kann.²⁸⁸

Die eigentliche Büroarbeit unterliegt im Einklang mit den Neuerungen bei Informations- und Kommunikationstechnologien seit geraumer Zeit einem Wandel in Richtung der Flexibilisierung von Strukturen, Raum und Zeit.²⁸⁹ Unternehmenshierarchien sind in der Tendenz flacher geworden bei gleichzeitiger Zunahme von Projekt- und Prozessarbeiten.²⁹⁰ Arbeitszeiten werden flexibler gestaltet und Teilzeitmodelle begünstigen eine ausgewogene Work-Life-Balance. Befristete Arbeitsverträge, Zeitarbeit und die projekt- oder kundenbezogene Anstellung von Freiberuflern lassen Unternehmen Spielraum, Mitarbeiter auftragsabhängig zu beschäftigen und Leerlauf besser abzufedern.²⁹¹ Dabei wird von Core- bzw. Peripherie-Mitarbeitern gesprochen, die einem Unternehmen dauerhaft bzw. bedarfsabhängig zur Verfügung stehen. In Ergänzung lässt sich der Bedarf an Core- bzw. Peripherie-Flächen ableiten, welche - mit Fokus auf die Unternehmensstrategie - z.B. langfristig bzw. möglichst flexibel angemietet werden.²⁹² Örtlich ist bei wachsender Flexibilisierung der Zeiteinteilung der Anteil an Beschäftigten gestiegen, die non-territoriale Büros in Anspruch nehmen, Tele- oder Heimarbeit verrichten, bei Kunden vor Ort arbeiten oder in Satellitenbüros untergebracht sind. Vermehrt findet Desk-Sharing Verbreitung, bei dem die Anzahl an Büroarbeitsplätzen in einem Unternehmen geringer ist als die der Mitarbeiter, was immer dann möglich und ökonomisch sinnvoll erscheint, wenn nicht alle Angestellten zur selben Zeit vor Ort sind.²⁹³ Aufgrund des Bedarfs an Service- und Kommunikationsflächen, der gerade durch Projektarbeit sowie durch steigenden Besprechungs- und Diskussionsbedarf zugenommen hat, ist der durchschnittliche Flächenverbrauch im Bürobereich nicht - wie vermutet werden könnte - gefallen, sondern leicht gestiegen. Deutsche Büroangestellte verfügen je nach Schätzung über statistisch 22 bis 24 Quad-

²⁸⁶ Vgl. Wirtz, B. (2006), S. 5 und Schwenker, B./ Bötzel, S. (2006), S. 25f.

²⁸⁷ Vgl. Sorge, C./ Ulmer, M. (2009), S. 72 und S. 132, Gibson, V./ Lizieri, C. (2001), S. 62f. und S. 74f.

²⁸⁸ Vgl. Dr. Lübke (2009a), Dr. Lübke (2009b) Dr. Lübke (2009c), Dr. Lübke (2008a) und Dr. Lübke (2008b), S. 3, zu entsprechenden Nachweisen für Frankfurt, Düsseldorf, Stuttgart, Berlin und München.

²⁸⁹ Vgl. Klug, T. et al. (2005), S. 11 und Bullinger, H.-J. et al. (2000), S. 17.

²⁹⁰ Vgl. Hofmann, J. et al. (2007), S. 22-30 und Kern, P. et al. (2007), S. 238.

²⁹¹ Vgl. Kern, P. et al. (2007), S. 242, Hardege, S. (2008), S. 200 und Klug, T. et al. (2005), S. 17f.

²⁹² Vgl. French, N. (2001), S. 18f. und Gibson, V./ Lizieri, C. (2001), S. 74f.

²⁹³ Vgl. Staniek, B. (2005), S. 66f., Schulte, K.-W. et al. (2004), S. 36f. und Bauer, W./ Kern, P. (2002), S. 29f.

ratmeter (Miet-) Fläche, während einem Mitarbeiter in Großbritannien und Japan bei ähnlichen Tätigkeiten bspw. nur die Hälfte davon zur Verfügung steht. Die Größe des eigentlichen Arbeitsplatzes ist wiederum nur ein bestimmter Anteil der pro Mitarbeiter vorhandenen Fläche, was u.U. das Empfinden von Angestellten rechtfertigen könnte, dass ihre individuellen Arbeitsplätze kleiner geworden sind. Dienstleister im Bürobereich, die z.B. in Frankfurt am Main angesiedelt sind, mieten dabei eher mehr Fläche pro Mitarbeiter an als bspw. Industriebetriebe in Bremerhaven für ihre Büroangestellten. Dies wird damit begründet, dass die Wertschöpfung im ersten Fall primär in der eigentlichen Büroarbeit stattfindet, während sie im zweiten Fall in der Produktion geschieht. Hier ergeben sich branchen- und tätigkeitsbedingte Differenzen.²⁹⁴ Unabhängig davon resultiert der Wandel der Büroarbeit in einer veränderten Flächennachfrage, die i.d.R. dann bestmöglich befriedigt werden kann, wenn Flächenlösungen und Mietverträge ein hohes Maß an Flexibilität erlauben.²⁹⁵

Die Gebäudeanforderungen sind so heterogen wie die Nutzer selbst. Eine ansprechende Architektur kann gerade für Büronutzer in sehr guten Lagen von großer Bedeutung sein. Gleichzeitig wird angenommen, dass sich die Nachfrage nach nachhaltigen Gebäuden weiter differenzieren wird. Unternehmen, die Nachhaltigkeit in ihren Geschäftsphilosophien verankert haben, werden verstärkt nachhaltige Flächen anmieten, während andere nicht bereit sein werden, für entsprechende Objekte ein Premium zu zahlen.²⁹⁶ Vor dem Hintergrund des Innovationsdrucks sollen Büroflächen generell die Kommunikation und die Produktivität von Mitarbeitern fördern.²⁹⁷ Die Flächenqualität sollte dazu beitragen, eine angenehme Arbeitsatmosphäre

²⁹⁴ Vgl. Just, T. (2009), S. 126-128 und S. 141f., Bulwien, H. et al. (2008) und Mayrzedt, H. (2007), S. 27-29.

JUST weist gleichfalls auf den Zusammenhang zwischen den Spitzenmieten einer Stadt und dem jeweiligen Flächenverbrauch pro Arbeitsplatz hin. Er gibt an, dass die Spitzenmiete in Frankfurt am Main etwa fünf Mal so hoch ist wie die in Bremerhaven. Dennoch ist der durchschnittliche Flächenverbrauch pro Arbeitsplatz in Frankfurt fast doppelt so groß. Die Begründung dieses Sachverhalts wird in den unterschiedlichen Pro-Kopf-Wertschöpfungen gesehen, die u.a. branchenbedingt entstehen, vgl. Just, T. (2009), S. 127f.

Ebenso relativiert JUST das augenscheinliche Flächeneinsparungspotential an Bürofläche pro Mitarbeiter für Deutschland im internationalen Vergleich, da die betrachtete Studie sich lediglich mit den „wichtigsten“ Immobilienmärkten befasst und Aussagen der obigen Argumentation folgend entsprechend nicht für das gesamte Bundesgebiet pauschalisiert werden können, vgl. Just, T. (2009), S. 141.

²⁹⁵ Vgl. Fuchs, W. (2002), S. 40, Gibson, V./ Lizieri, C. (2001), S. 74f. und Worthington, J. (2001), S. 83.

²⁹⁶ Vgl. Pink, M. (2011), S. 4 und Becker, E. (2008), S. 699.

²⁹⁷ Grundsätzlich sind die Nutzerpräferenzen sehr unterschiedlich ausgeprägt. Banken und Medien können bspw. kaum in Bezug auf ihre Standort- oder Objektanforderungen verglichen werden und lediglich eine Speerspitze an Mietern kann und will den in der 1A-Lage anfallenden Mietzins aufbringen. Vgl. weiterführend hierzu insbesondere Kap. 4.2 ab S. 99.

zu schaffen.²⁹⁸ Daher gilt es wirtschaftlich abzuwägen, in welchem Umfang sich z.B. die Fläche pro Mitarbeiter oder die Flächenqualität reduzieren lassen, ohne dass Kommunikation und Produktivität und damit die Effizienz beeinträchtigt werden.²⁹⁹ Der beschleunigte technologische Fortschritt und das Aufkommen moderner Informations- und Kommunikationsinstrumente lassen Mietflächen heute schneller altern als früher.³⁰⁰ Aufgrund des Kostendrucks werden Miete, Mietnebenkosten und Flächeneffizienz verstärkt auf den Prüfstand gestellt.³⁰¹

Grundsätzlich ebenfalls sehr unterschiedlich sind die Standortanforderungen von Unternehmen. Auch sie können im Zeitablauf schwanken.³⁰² Wurden früher von einigen Branchen zentrale Lagen bevorzugt, fragen diese gegenwärtig eher dezentrale Flächen nach und lagern Back-Office-Bereiche aus.³⁰³ Mit der Tertiärisierung haben harte Standortfaktoren gegenüber weichen an Bedeutung verloren.³⁰⁴ Technische, politische und gesellschaftliche Veränderungen haben den Mobilitätsdruck gerade auf Dienstleistungsunternehmen des Bürobereichs gesteigert. Durch neue Formen der Arbeitsorganisation sind die Bürofunktionen mobiler geworden, die Bindung an einen Standort wurde geringer.³⁰⁵ Einige Büronutzer wechseln ihre Flächen nicht nur aus Kostengründen, sondern auch aufgrund neuer Standortanforderungen. Andere nutzen günstige Marktzyklen, um qualitativ bessere Flächen zu vergleichbaren Konditionen anzumieten, wie sie in ihrem Bestand existieren.³⁰⁶

3.1.2.2 Entwicklungen im Einzelhandelsbereich

Veränderungen im Konsumentenverhalten, Neuerungen technologischer und organisatorischer Art, regulatorische Vorgaben sowie die Professionalisierung und Internationalisierung des Einzelhandels führen bereits seit geraumer Zeit zu einem erhöhten Wettbewerbsdruck. In Kombination mit der Entwicklung der Einzelhandelsumsätze sind diese Faktoren für einen Strukturwandel im Einzelhandelsbereich verantwortlich.³⁰⁷ Während der Anteil der Einzelhandel-

²⁹⁸ Vgl. Bone-Winkel, S. et al. (2008), S. 126, Becker, E. (2008), S. 700, Brühl, M. et al. (2007), S. 604 und Muschiol, R. (2005), S. 202f.

²⁹⁹ Vgl. Just, T. (2009), S. 141f.

³⁰⁰ Vgl. Muncke, G. et al. (2008), S. 189 und Schäfers, W./ Gier, S. (2005), S. 848.

³⁰¹ Vgl. Bone-Winkel, S. et al. (2008), S. 126 und Aengevelt, L. (2006), S. 540.

³⁰² Vgl. Hennings, G. (2008), S. 365, Bone-Winkel, S. et al. (2005c), S. 27 und Isenhöfer, B. et al. (2005), S. 408.

³⁰³ Vgl. Falk, B. (2004), S. 801.

³⁰⁴ Vgl. Schäfers, W./ Gier, S. (2005), S. 849 und Isenhöfer, B. et al. (2005), S. 408.

³⁰⁵ Vgl. Sorge, C./ Ulmer, M. (2009), S. 65, Muncke, G. et al. (2008), S. 189 und Gebhardt, C./ Schwarzenbach, R. (2007), S. 80.

³⁰⁶ Vgl. Beyerle, T. (2006), S. 186f.

³⁰⁷ Vgl. Heinritz, G. et al. (2003), S. 37 und S. 40-43 sowie Just, T. (2008), S. 265f.

umsätze an den privaten Konsumausgaben mittelfristig betrachtet seit Jahren rückläufig ist, war die Flächenexpansion der Einzelhändler lange ungebrochen.³⁰⁸ Die durchschnittliche Einzelhandelsverkaufsfläche hat sich im Maßstab vergrößert, woraus zusätzlich Druck auf die Flächenproduktivitäten resultiert.³⁰⁹ Fusionen und Übernahmen führten zu einer verstärkten Umsatzkonzentration auf größere Unternehmen, sodass Einzelhandelsketten und Filialisten heute in weiten Teilen den Markt dominieren. Der kleinteilige Einzelhandel wird verdrängt und die Zahl der Einzelhandelsunternehmen sinkt in der Konsequenz.³¹⁰ Für die Toplagen deutscher Städte wird der Filialisierungsgrad mit über 90% angegeben.³¹¹ Preisorientierte Betriebsformen wie z.B. Discounter, Fachmärkte und SB-Warenhäuser konnten dabei deutliche Marktanteile gewinnen, Fachgeschäfte und im Speziellen Waren- und Kaufhäuser haben ihrerseits Anteile eingebüßt.³¹² Mit E-Commerce hat sich eine neue Form des Konsums etabliert. Einerseits wurden zahlreiche Unternehmen mit onlinebasierten Geschäftsmodellen gegründet, andererseits haben lokal präsente Einzelhändler Webshops eröffnet, wobei dem Onlinehandel weiteres Wachstumspotential zugesprochen wird.³¹³

Auf der Nachfrageseite haben sich die Kundenbedürfnisse differenziert und polarisiert. Die damit einhergehende Sortimentsausweitung hat u.a. zur Verkaufsflächenvergrößerung beigetragen. Gleichzeitig ist der Anpassungsdruck gestiegen und der Bedarf an Flächenflexibilität hat zugenommen.³¹⁴ Betriebsformen und Einzelhandelsimmobilien generell müssen sich den Anforderungen auf Angebots- und Nachfrageseite anpassen. Da der erhöhte Preis- und Wettbewerbsdruck ein weiteres Abfallen der Flächenproduktivitäten nach sich zieht, wird die Flächenexpansion aufgrund der betriebswirtschaftlichen Tragfähigkeit voraussichtlich ihre Grenzen erreichen.³¹⁵ Bei konstanten Einzelhandelsausgaben reduziert der ansteigende Onlinehandel möglicherweise die von Unternehmen nachgefragten stationären Einzelhandelsflächen.³¹⁶ Die Polarisierung des Einkaufsverhaltens drückt sich ferner in einer zunehmenden Nachfrage nach Konsumerlebnis, Entertainment, Lifestyle und Service aus.³¹⁷ In Verbindung mit dem Druck auf die Flächenproduktivitäten macht dies Kundenorientierung, eine permanente Attraktivitätsüberprüfung der Einzelhandelsflächen sowie eine Anpassung und Neustrukturierung

³⁰⁸ Vgl. Hahn Gruppe (2010), S. 10 und S. 12, Mayrzedt, H. (2009), S. 29 und Nord/LB (2007), S. 6-8.

³⁰⁹ Vgl. Mayrzedt, H. (2009), S. 29 und Heinritz, G. et al. (2003), S. 37.

³¹⁰ Vgl. Nord/LB (2007), S. 21 und Heinritz, G. et al. (2003), S. 37.

³¹¹ Vgl. Nord/LB (2007), S. 13f.

³¹² Zur Entwicklung der Betriebsformen im Detail vgl. Hahn Gruppe (2012), S. 17f. und S. 22-48, Jahn, M. (2012), S. 122f. und von Schwanenflug, C. (2012), S. 10.

³¹³ Vgl. Hahn Gruppe (2012), S. 18-20, Krüger, U. (2010), S. 37, Just, T. (2009), S. 163f. und Falk, B./Falk, M. (2006), S. 83f.

³¹⁴ Vgl. JLL (2012b), S. 17, Falk, B./Falk, M. (2006), S. 68 und Heinritz, G. et al. (2003), S. 68.

³¹⁵ Vgl. Falk, B./Falk, M. (2006), S. 68.

³¹⁶ Vgl. Nord/LB (2007), S. 21.

³¹⁷ Vgl. Bays, W. (2008), S. 751-753 und Nord/LB (2007), S. 18f.

von Einzelhandelskonzepten notwendig.³¹⁸ Auch wenn dies weniger auf das optische Erscheinungsbild kostenorientierter Formate zutrifft, so ist dies im Besonderen für erlebnisbezogene und höherpreisige Angebotsformen des Einzelhandels von Relevanz. Dort gewinnen Ladengestaltung und die Warenpräsentation an Bedeutung. Der Kunde möchte Waren nicht mehr nur angeboten bekommen, sondern Unterhaltung vorfinden.³¹⁹ Die Dynamisierung der Einzelhandelskonzepte führt zu einer beschleunigten Erosion von Einzelhandelsimmobilien.³²⁰ Ihr wirtschaftlicher Lebenszyklus hat sich im Schnitt verkürzt.³²¹

Mittel- bis langfristig wird die demographische Entwicklung ebenfalls Auswirkungen auf den Einzelhandelsbereich haben. Schrumpft und altert die Bevölkerung gleichzeitig, geht damit ein Rückgang der Erwerbstätigen einher. Ein geringeres verfügbares Einkommen im Alter führt zu rückläufigen Umsätzen und geringeren Wachstumsraten des Einzelhandels, sofern die Einzelhandelsausgaben innerhalb des privaten Konsums nicht steigen. Dies ist jedoch aufgrund zunehmender Ausgaben für Wohnen und Gesundheit und der geringeren Einkommen im Alter nicht zu erwarten.³²² Auch hier werden regionale und sektorale Unterschiede zu beobachten sein. Veränderungen im Warenkorb einer älteren Bevölkerung führen dazu, dass bestimmte Segmente wie bspw. das Gesundheitswesen ihre Marktanteile voraussichtlich steigern werden. Ausgaben für Retail oder Reisen werden dagegen tendenziell abnehmen. Einige Regionen sind besonders stark von der demografischen Entwicklung betroffen. Gerade dort wird der stationäre Einzelhandel inkl. seiner Immobilien mit strukturellen Veränderungen konfrontiert werden. Service und Beratung sowie die physikalischen Eigenschaften und der optimale Standort einer Immobilie werden zu überprüfen und im Hinblick auf ältere Konsumentengruppen anzupassen sein. Möglicherweise kompensiert der Trend zur Urbanisierung in einigen Regionen die aufgrund der demografischen Entwicklungen erwarteten Effekte.³²³

Der optimale Standort eines Einzelhandelsbetriebs richtet sich vordergründig nach dem Umsatzpotential und ist u.a. abhängig von Branche, Betriebsform, Preispolitik und Organisationsform des Unternehmens.³²⁴ Als wichtige Standortfaktoren werden regelmäßig eine dichte Konzentration von Einzelhandelsbetrieben zur Generierung von Synergieeffekten, eine gute Erreichbarkeit zu Fuß, per PKW oder ÖPNV, ausreichend Parkplätze, eine hohe Passantenfre-

³¹⁸ Vgl. Bays, W. (2008), S. 751f. und Falk, B. (2004), S. 411.

³¹⁹ Vgl. Nord/LB (2007), S. 19.

³²⁰ Vgl. Falk, B./ Falk, M. (2006), S. 68 und Agne, M. (2012).

³²¹ Vgl. Nord/LB (2007), S. 14 und Heinritz, G. et al. (2003), S. 50.

³²² Vgl. ausführlich hierzu Just, T. (2009), S. 157-180.

³²³ Vgl. Just, T. (2012), S. 38-40 und Nord/LB (2007), S. 9-13.

³²⁴ Vgl. Heinritz, G. et al. (2003), S. 68-70.

quenz und eine gute Sichtanbindung aufgeführt.³²⁵ In Abhängigkeit des Standorts und der Betriebsform sind die einzelnen Faktoren jedoch von unterschiedlicher Relevanz. Neben der Konkurrenzsituation und Agglomerationseffekten sind quantitativ insbesondere das Einzugsgebiet, die Kaufkraft der Bevölkerung und die Zentralitätskennziffer von Bedeutung.³²⁶ Entstehen innerstädtisch oder innenstadtnah Shopping Center, können diese relevante Kaufkraft abschöpfen und in Konkurrenz zu anderen Einzelhandelsformaten treten. Mit der Ansiedlung von Shopping Centern können sich Frequenzen in Innenstädten verschieben oder neu geschaffen werden. Filialisten besetzen hochfrequentierte Lagen oftmals nur, um Standorte gegenüber Konkurrenten zu sichern. Hier tritt verstärkt Verdrängungswettbewerb auf. Während sich innerstädtische Topstandorte durch Flächenknappheit charakterisieren lassen, verlieren viele Nebenlagen an Bedeutung.³²⁷ Verkaufsflächen werden daher regulatorisch verknappt mit dem Ziel, die Innenstädte zu stärken.³²⁸ Verändern sich Standorte durch Lageverschiebungen oder Konkurrenzsituationen, die sich negativ auf die Geschäftstätigkeit eines Einzelhändlers auswirken, kann dies einen Standortwechsel bedingen.

SEGERER summiert die Entwicklungen des stationären Einzelhandels mit den Stichworten Fachmarktisierung/ Discounterisierung, Filialisierung/ Standardisierung, Polarisierung/ Standortkonzentration, Vertikalisierung sowie (branchenanhängiges) Verkaufsflächenwachstum/ bzw. -schrumpfung und Konkurrenz durch E-Commerce.³²⁹

3.1.2.3 Entwicklungen im Logistikbereich

Die Entwicklung der Logistikbranche ist eng mit der Internationalisierung und Globalisierung von Handelsströmen und Märkten verknüpft. Als exportstarke Nation ist Deutschland im besonderen Maß in den weltweiten Handel involviert und hat 2011 wie bereits 2010 von der positiven Wirtschaftsentwicklung im nationalen und internationalen Raum profitiert, was durch die Außenhandelsstatistik bekräftigt wird und gleichzeitig die Nachfrage nach Logistikdienstleistungen ansteigen ließ.³³⁰

³²⁵ Vgl. Schneider, W./ Völker, A. (2007), S. 104 und Falk, B. (2004), S. 801f., weiterführend auch Stegner, E. (2008), S. 436-438.

³²⁶ Vgl. Falk, B./ Falk, M. (2006), S. 79, Nord/LB (2007), S. 15-17 und Falk, B. (2004), S. 802.

³²⁷ Vgl. Hahn Gruppe (2010), S. 14-16, Mayrzedt, H. (2009), S. 29, Bays, W. (2008), S. 754, Nord/LB (2007), S. 13f. und Falk, B./ Falk, M. (2006), S. 68.

³²⁸ Vgl. Hahn Gruppe (2010), S. 15 und Just, T. (2009), S. 180.

³²⁹ Vgl. Segerer, M. (2012), S. 26.

³³⁰ Vgl. JLL (2012b), S. 4, Arvis, J.-F. et al. (2012), JLL (2011), S. 4 und Mahler, K. (2008), S. 1.

Die Dynamisierung der Logistikbranche hängt zudem eng mit der Internationalisierung des Wettbewerbs und dem stetigen Rückgang der Fertigungstiefen des produzierenden Gewerbes seit Ende der 1990er Jahre zusammen. Industriegüter sind komplexer geworden und der Bedarf, schnell auf dispositive wie operative Lieferungen und Leistungen zurückgreifen zu können, hat zugenommen. Logistiker werden zusehends in die Supply Chain eingebunden und erledigen teils auch Fertigungsaufgaben. Mitverantwortlich für diese Entwicklung sind einerseits der Kostendruck des produzierenden Gewerbes sowie gleichfalls jener der Lager- und Logistikbranche, andererseits konsumgetriebene, zunehmend individualisierte Märkte. Produktionsprozesse haben sich aufgrund gesellschaftlicher und politischer Veränderungen wie der EU-Osterweiterung fortschreitend globalisiert, Produktlebenszyklen verkürzt. Die Distributionsstrukturen wurden ausgeweitet und vielschichtiger, weshalb sich die Komplexität logistischer Prozesse vergrößert hat. Zur Erreichung optimaler Kostenstrukturen und der Wahrung ihrer Konkurrenzfähigkeit haben viele Unternehmen weit verzweigte Netzwerke geschaffen, die Rohstoff-, System- und Komponentenlieferanten enthalten. Dies steigerte die Vertikalisierung der einzelnen Branchen und resultierte in vielen Fällen in Outsourcing. Für den Logistikbereich ist die Kosten- und Prozessoptimierung in den Vordergrund gerückt, da Handel und produzierendes Gewerbe vor dem Hintergrund ihrer eigenen Kostenstrukturen auf die entsprechenden Parameter fokussieren mussten.³³¹ Kostendruck als Querschnittstrend und Resultat anderer Megatrends tritt in allen Bereichen der Logistik auf und besitzt enorme Wirkungskraft. Unternehmen konzentrieren sich auf ihre Kernkompetenzen und optimieren kontinuierlich ihre Standortstrukturen und Netzwerke. Hoher Flächenverbrauch in Kombination mit einem Boom der Logistikbranche führt dazu, dass geeignete Grundstücke in Ballungsräumen knapp werden und sich das Immobilienangebot verteuert. Dadurch ergeben sich wiederum Chancen für neue Standorte, die sich mitunter in weniger zentralen Lagen befinden können. Konzepte wie Sale-and-Lease-back oder „Mieten statt Kaufen“ werden intensiv geprüft, u.a. um die Eigenkapitalquoten vor dem Hintergrund restriktiverer Finanzierungen zu verbessern.³³² Die Globalisierung von Produktion und Wirtschaftsverkehr sowie verzweigte Unternehmensnetzwerke führten neben erhöhter Wettbewerbsintensität auf Anbieter- und Nachfrageseite von Logistikleistungen zu gestiegenen Transportdistanzen. Neue Produktions- und Absatzmärkte sind entstanden, die neue Logistikstandorte geschaffen und Nachfrage nach Logistikimmobilien erzeugt haben. Die EU-Osterweiterung hat ihren Teil dazu beigetragen, dass der Logistikstandort Deutschland die Mitte Europas darstellt.³³³ Die LKW-Maut erfordert

³³¹ Vgl. CBRE (2012), S. 6, Steinmüller, T./ Mahler, K. (2008), S. 244 und Mahler, K. (2008), S. 1 und S. 44-47.

³³² Vgl. JLL (2011), S. 5 und Nehm, A. et al. (2009), S. 82-85.

³³³ Vgl. Nehm, A. et al. (2009), S. 82-86 sowie Steinmüller, T./ Mahler, K. (2008), S. 242f. und S. 246-248.

die Optimierung von Streckenplanungen. Das Wachstum der industriellen Güterproduktion in Westeuropa scheint zwar beendet, doch Produkte werden nicht nur zunehmend individualisiert, sondern verstärkt mit Dienstleistungen kombiniert.³³⁴ E-Commerce war und ist Wachstumsmotor und Umsatztreiber des Handels und beeinflusst logistische Prozesse sowie den Markt für Logistikimmobilien. Der Umsatz im Bereich E-Commerce stieg 2011 um 18,5% auf über 20 Mrd. Euro. 2012 wird von einer Steigerung von 16,5% ausgegangen, wovon insbesondere die KEP-Dienstleister profitieren. Informationsflüsse werden hier verstärkt anhand von RFID-Technologien automatisiert.³³⁵ Die Taktraten wirtschaftlicher Aktivitäten haben sich beschleunigt, die Vorratsproduktion ist weitgehend Just-in-Time- und On-Demand-Lieferungen gewichen. Der Bedarf an Lagerkapazitäten hat sich folglich reduziert, während sich die Nachfrage nach Umschlagkapazitäten – mit einer 24-Stunden-Betriebsgenehmigung im Optimum – erhöht hat. Da sich viele Technologie- und Produktzyklen verkürzt haben, müssen Logistiksysteme eine entsprechende Flexibilität hinsichtlich des Leistungsumfangs und der Reaktionsgeschwindigkeiten beweisen. Wenngleich die Logistikbranche an einer positiven Wirtschaftsentwicklung überdurchschnittlich partizipiert, hat die Finanzkrise den Akteuren gleichfalls die unmittelbare Verknüpfung ihrer Geschäftsentwicklung mit einem negativen Wirtschaftswachstum vor Augen geführt. Neben der originären Geschäftstätigkeit der Logistiker waren krisenbedingt ebenso Auswirkungen auf das nutzungsspezifische Immobilienangebot und die Immobilienfinanzierung zu beobachten.³³⁶

Fehlende gesellschaftliche und umweltpolitische Akzeptanz erschweren die Ansiedlung von Logistik in der Nähe von Wohngebieten. Unternehmenszusammenschlüsse und -übernahmen verschärfen diese Problematik, wenn es anschließend zu einer verstärkten Nachfrage nach größeren Logistikobjekten kommt. Dem entgegen steht der Trend der „Urbanisierung“ der Logistik, der mit kleineren Flächen und mehr Arbeitsplätzen in den Objekten einhergeht.³³⁷ Gleichzeitig werden Nachhaltigkeitsthemen relevanter. Es wird bspw. versucht, den Verbrauch und den Schadstoffausstoß der Transportflotte zu reduzieren. Gebäudezertifizierungen könnten bei Logistikern und Investoren aufgrund steigender Energiepreise und aus Marketinggründen künftig weiter an Bedeutung gewinnen.³³⁸ Mit vermehrtem Outsourcing und der Konzentration auf Kernkompetenzen entsteht eine Fülle von Vertragsbeziehungen zwischen Logistikdienstleistern und ihren Auftraggebern. Zur Wahrung ihrer Flexibilität und um schnell auf Marktveränderungen reagieren zu können, bevorzugen Auftraggeber dabei möglichst kurz-

³³⁴ Vgl. Nehm, A. et al. (2009), S. 82 und Mahler, K. (2008), S. 3.

³³⁵ Vgl. JLL (2012b), S. 11 und Steinmüller, T./ Mahler, K. (2008), S. 243f.

³³⁶ Vgl. Nehm, A. et al. (2009), S. 82, S. 84 und S. 86.

³³⁷ Vgl. Nehm, A. et al. (2011), S. 36f.

³³⁸ Vgl. Nehm, A. et al. (2011), S. 32-35, Nehm, A. et al. (2009), S. 83-85 und Mahler, K. (2008), S. 3.

fristige Kontraktlaufzeiten. Logistikdienstleister wiederum streben nach fristenkongruenten, möglichst flexiblen Mietverträgen bei gleichzeitiger Nutzungs- und Flächenflexibilität mit entsprechenden Anpassungsmöglichkeiten.³³⁹ Bei einer „gesunden“ Nachfrage am Markt für Logistikimmobilien sind Vermieter kaum bereit, diese zu gewähren - dreht sich der Markt, werden Vermieter Kompromisse eingehen müssen. In jedem Fall haben sich die Ansprüche der Investoren an die Wiederverwendbarkeit und die Drittverwendbarkeit von Logistikimmobilien erhöht, was im Einklang mit den Flexibilitätsansprüchen des Großteils der Logistikdienstleister steht.³⁴⁰

3.1.2.4 Entwicklungen im Mixed-Use-Bereich

Wie die Ausführungen unter Kap. 2 verdeutlicht haben ist „der“ Mixed-Use-Bereich keinesfalls final abgegrenzt. Vielmehr bestehen zahlreiche offene Fragen im Zusammenhang mit Mixed-Use-Immobilien und -Mieter, welche bereits bei der Definition beider beginnen.³⁴¹ Demzufolge lassen sich Entwicklungen und Flächenanforderungen im Mixed-Use-Bereich zunächst nur sachlogisch unter Einbezug der Primärklassifikation der Mixed-Use-Mieter aus dem Grundlagenteil und der bisherigen Erkenntnisse des Kap. 3 ableiten und anschließend im empirischen Teil der Arbeit hinterfragen und ergänzen.³⁴²

Mixed-Use-Mieter werden in der vorliegenden Arbeit als Unternehmen angesehen, die zwei oder mehr Flächenarten aus den Bereichen Büro, Produktion, Service, Handel, Lager, Logistik und Distribution, Forschung und Entwicklung sowie ggf. Sonstige nachfragen, wobei jede Flächenart aus Vermieterperspektive signifikant ertragsgenerierend ist und sich die Flächen in unmittelbarer räumlicher Nähe zueinander befinden. Häufig beherbergen Mixed-Use-Flächen die Hauptsitze mittelständischer Unternehmen, wobei die Immobilien i.d.R. an historisch gewachsenen Standorten liegen, die vormals teils Eigentum größerer Konzerne waren.³⁴³

Einerseits bleiben Mixed-Use-Mieter von den übergeordneten Entwicklungen der generellen Umwelt nicht unbeeinflusst. Technologische Neuerungen, moderne Informations- und Kommunikationsmittel, internationalisierter Handel, effiziente Produktionstechniken sowie erhöh-

³³⁹ Vgl. Steinmüller, T./ Mahler, K. (2008), S. 244 und S. 250.

³⁴⁰ Vgl. JLL (2011), S. 5, Nehm, A. et al. (2011), S. 30-32 und E&V (2010).

³⁴¹ Vgl. Kap. 2.1.3.4, S. 28.

³⁴² Die folgenden Aussagen sind demnach hypothetisch zu verstehen und im weiteren Verlauf der Arbeit zu hinterfragen.

³⁴³ Vgl. Kap. 2.1.3.4, S. 28f. und die dort zitierte Literatur.

ter Wettbewerbsdruck sind in unterschiedlicher Intensität von Aktualität. Andererseits ergeben sich augenscheinlich Schnittmengen zu den skizzierten Entwicklungen im Büro-, Einzelhandels- und Logistikbereich, da alle drei Nutzungsarten definitionsgemäß Teilbestandteile von Mixed-Use-Flächennachfragern sein können.

Aus den genannten Charakteristika von Mixed-Use-Mietern lassen sich einige Spezifika hinsichtlich der Flächenanforderungen schlussfolgern. So ist zu vermuten, dass Mixed-Use-Mieter im Grundsatz auf weniger Flächenalternativen zurückgreifen können wie Standardnutzer aus dem Büro-, Einzelhandels- oder Logistikbereich. Die Nachfrage nach zwei oder mehr Flächenarten in unmittelbarer Umgebung hängt somit offenbar in erster Linie mit dem Auffinden entsprechender Flächen zusammen, in denen die Unternehmen ihren Geschäftstätigkeiten vollumfänglich nachgehen können. Fokussieren die Unternehmungen dabei auf leichte Produktion oder Forschung und Entwicklung, könnte die Erfüllung der individuellen Bedürfnisse zusammen mit Funktionalität im Vergleich zum klassischen Bürobereich in der Präferenzordnung weit vor Themen wie Nachhaltigkeit oder moderner Architektur stehen. Flexibilität des Mietverhältnisses könnte zudem weniger im Rahmen von Vertragslaufzeiten und monetären Konditionen aufgefasst werden, sondern vielmehr über Möglichkeiten bzgl. der Umnutzung von Flächen und deren Wandelbarkeit. Bspw. ist es vorstellbar, dass Mixed-Use-Mieter in ihrem Flächenbestand Nutzungsschwerpunkte verschieben und ehemalige Lager- zu Serviceflächen oder Laboren umbauen möchten. Gleichfalls ist es denkbar, dass im Rahmen von veränderten Produktionsprozessen in Relation zu Büro und Einzelhandel erhebliche bauliche Veränderungen in den Flächen vorgenommen werden müssen. Einzelne Flexibilitätsaspekte könnten hier fundamental anders bewertet werden wie bei anderen Nutzungsarten. Je individueller die Flächenanforderungen werden, desto weniger potentielle Alternativen haben Mixed-Use-Nutzer regelmäßig. Sofern ihre Geschäftstätigkeiten in Bestandsflächen befriedigend abbildbar und z.B. Möglichkeiten zur Umnutzung oder Erweiterung vorhanden sind, scheint ein Flächenwechsel in Relation unwahrscheinlicher. Weiter gebremst werden könnte die Mobilität, wenn Unternehmen eigenfinanziert größere Beträge in Ausbauten für Labore, Produktionsanlagen oder Technikflächen investieren.

3.2 Determinanten und Dimensionen von Flexibilität und Mobilität aus Mieterperspektive

Wenngleich Unternehmen und die in der vorliegenden Arbeit untersuchten Mieter zweifelsohne in unterschiedlicher Intensität von den beschriebenen Entwicklungen betroffen sind, wurde durch die Ausführungen deutlich, dass sich die Rahmenbedingungen für Unternehmungen dynamisiert haben.³⁴⁴ Die Flächennachfrage hat sich entsprechend verändert, gleichzeitig hat sich die Unabhängigkeit von dem originären Standort einer Unternehmung erhöht. Mieter sind tendenziell mobiler geworden und Städten oder Standorten wird nicht mehr die gleiche Loyalität entgegengebracht.³⁴⁵ Mit der Beschleunigung von Produktionsprozessen und Produktlebenszyklen, der Veränderung von Organisationsstrukturen, wachsendem Wettbewerbs- und Kostendruck und wegen der schnellen Alterung der technischen Ausstattung von Immobilien kommt offenbar speziell der flexiblen Ausgestaltung von Mietverhältnissen eine erhöhte Bedeutung zu.³⁴⁶ Im Anschluss werden daher die Determinanten der Flexibilität unter implizitem Einbezug der skizzierten Entwicklungstendenzen strukturiert.

3.2.1 Determinanten der Flexibilität

Der Wunsch gewerblicher Nutzer nach flexiblen Mietverhältnissen beruht v.a. auf dem Sicherheitsgedanken. Lassen sich Entwicklungen von Unternehmen aufgrund von Unsicherheiten nicht ausreichend antizipieren oder reichen die Planungen nicht bis zu den marktüblichen Vertragslaufzeiten, werden sie versuchen, Mietverträge möglichst flexibel zu gestalten. Im Ergebnis hängt die tatsächliche Flexibilität einerseits von Angebot und Nachfrage im entsprechenden Flächenmarkt ab und andererseits von der Verhandlungsmacht und dem Verhandlungsgeschick der beteiligten Parteien. Mietverträge mit starren Laufzeiten von 20 oder gar 25 Jahren, wie sie bspw. um 1990 in UK vorzufinden waren, sind ein extremes Beispiel für mangelnde Flexibilität, was sich kaum mit Veränderungen auf Unternehmensebene vereinbaren ließ.³⁴⁷ Demgegenüber bieten z.B. Temporary Office Provider ihren Kunden heute maximale Flexibilität, indem Büroflächen unterschiedlicher Größe für kurz- bis mittelfristige Zeiträume

³⁴⁴ Vgl. Kaluza, B./ Blecker, T. (2005), S. 19.

³⁴⁵ Vgl. Holzmann, C./ Czaja, M. (2011), S. 1, Holz, I. (2010) und Gier, S. (2006), S. 236f. Auf die Themen räumliche Nähe zu Kunden, Vernetzung von Unternehmen, Mitarbeiterbindung, die Flexibilisierung betrieblicher Prozesse u.a. wird weiterführend in Kap. 4 eingegangen.

³⁴⁶ Vgl. Sorge, C. /Ulmer, M. (2009), S. 132, Schäfers, W./ Gier, S. (2005), S. 848, Schulte, K.-W. et al. (2004), S. 36 und Gibson, V./ Lizieri, C. (2001), S. 74f.

³⁴⁷ Vgl. auch Crosby, N. et al. (2003), S. 1487-1490.

angemietet und je nach Bedarf aufgestockt oder reduziert werden können.³⁴⁸ Ergänzend zu den beiden Komponenten Zeit und Fläche sind für Unternehmen die Determinanten Kosten und Nutzung für die Flexibilität ihrer Mietverhältnisse von Bedeutung.

Die *zeitliche Flexibilität* bezieht sich zum einen auf die originäre Laufzeit eines Mietvertrages. Strebt ein gewerblicher Mieter bewusst eine kurze Mietvertragslaufzeit an und wird diese durch den Flächenanbieter akzeptiert, erhöht sich die Flexibilität des Nutzers fundamental bzw. fällt vice versa.³⁴⁹ Werden Break Optionen vereinbart, hat der Mieter zu einem bestimmten Zeitpunkt die Möglichkeit, ein Mietverhältnis (ggf. über Teilflächen) noch während der eigentlichen Vertragslaufzeit zu beenden. Im Gegensatz dazu ermöglichen Verlängerungsoptionen die Prolongation eines Vertrages und können u.a. zur Standortsicherung dienen. Je nach zeitlicher Terminierung können beide Optionen dem Mieter ein erhebliches Maß an Flexibilität einräumen.³⁵⁰ Werden sie nicht ausgeübt, setzt sich das Mietverhältnis ohne Einschränkungen fort.³⁵¹ Ein weiterer Punkt der zeitlichen Flexibilität ist das Recht zur Untervermietung. Diese ist einem Mieter ohne die Zustimmung des Vermieters nach § 540 BGB im Grundsatz nicht erlaubt. Stimmt der Vermieter aber bereits bei Mietvertragsabschluss oder im Nachgang einer möglichen Untervermietung zu, kann dieser Aspekt die Flexibilität eines Mieters positiv beeinflussen.³⁵² Der eigentliche Mietvertrag bleibt zwar erhalten, aber die Mietzahlungen werden dann durch den Untermieter aufgebracht und müssen nicht mehr durch den ursprünglichen Nutzer erwirtschaftet werden.³⁵³ Der vierte Aspekt der zeitlichen Determinante ist die Überschreibung eines Mietvertrages an einen Dritten, wodurch der anfängliche Mieter von sämtlichen Rechten und Pflichten des Vertrages befreit wird. Eine Übertragung erfordert grundsätzlich die Zustimmung des Vermieters. Da diese für ihn u.a. mit Bonitätsrisiken verbunden ist, wird das Recht auf Übertragung meist vertraglich ausgeschlossen oder nur für Unternehmen eingeräumt, die mit dem ursprünglichen Mieter direkt verbunden sind.³⁵⁴

Flächenflexibilität untergliedert sich in die Möglichkeiten zur Flächenerweiterung bzw. -reduktion, strukturelle Flächenflexibilität, Ausstattungsflexibilität, Ausbauten und Rückbau-

³⁴⁸ Beispiele für Temporary Office Provider sind Regus, Ecos Office und Excellent Business Center, vgl. auch Martin, A. (2011).

³⁴⁹ Vgl. Geltner, D. et al. (2007), S. 821.

³⁵⁰ Vgl. Schmidt, J. (2006), S. 404f., McAllister, P. (2001), S. 364 und Rowland, P. (2000), S. 178. Aus Sicht des Flächenanbieters ähnelt ein Zehnjahresmietvertrag mit einer Break Option des Mieters nach fünf Jahren einem Fünfjahresmietvertrag mit einer Verlängerungsoption um fünf Jahre sehr. Die Flexibilität des Mieters bedeutet für den Flächenanbieter in beiden Fällen lediglich eine Planungssicherheit von fünf Jahren.

³⁵¹ Vgl. Zöll, B. (2008), S. 281.

³⁵² Vgl. Crosby, N. et al. (2006), S. 215.

³⁵³ Vgl. Stellmann, F. (2006), S. 241, weiterführend auch Stellmann, F. (2008), S. 753f.

³⁵⁴ Vgl. Schmidt, J. (2006), S. 189, Stellmann, F. (2006), S. 191 und Crosby, N. et al. (2006), S. 215.

verpflichtungen sowie bauliche Veränderungen. Flächenerweiterungen können während des Mietverhältnisses verhandelt oder bereits vertraglich über Vor- und Anmietrechte in Bezug auf Umfang und Zeitpunkt fixiert werden. Gleiches trifft für Abmietungen zu. In beiden Fällen handelt es sich um Optionen, die ein Mieter ziehen kann, wozu er aber nicht verpflichtet ist.³⁵⁵ Struktur und Ausstattung von Gebäuden können sich in ähnlicher Weise auf die Flexibilität der Mieter auswirken. Gebäudetiefe, Stützraster, Raumhöhe, Aufzüge sowie Anzahl und Lage der Zugänge sind einige Beispiele für Rahmenbedingungen, durch welche die Teilbarkeit und die Veränderbarkeit von Flächen im Wesentlichen beeinflusst werden. Art und Umfang der Ausstattung sind ebenso relevante Aspekte, die dazu beitragen können, unternehmensseitige Neuerungen zu begleiten.³⁵⁶ Gleichfalls begünstigen vermierterseitige Flächenausbauten, die den Vorstellungen des Mieters entsprechen, dessen Flexibilität, da dieser sich unter Berücksichtigung der Mietvertragslaufzeit räumlich verändern kann, ohne u.U. Abschreibungen auf Ausbauten vornehmen zu müssen. Konzipiert ein Mieter Flächen dagegen auf eigene Kosten und ist er vertraglich zum Rückbau verpflichtet, schränkt ihn dies in seiner Flexibilität ein. Während sich die Qualität des Ausbaus von Büroflächen häufig an der Miethöhe und der Lage orientiert, werden im Einzelhandelsbereich Flächen meist im veredelten Rohbau vermietet, wobei mieterseitig durchgeführte Ausbauten im Einzelhandels-, Logistik- und Mixed-Use-Bereich nicht unwesentliche Kostenblöcke verursachen können. Bauliche Veränderungen an der Immobilie oder den Flächen bedürfen prinzipiell der Zustimmung des Vermieters oder einer Verankerung im Mietvertrag.³⁵⁷

Unter *Kostenflexibilität* lassen sich Miethöhe und -zusammensetzung, Anpassungsmodalitäten, Umlage der Nebenkosten, Instandhaltungs- und Instandsetzungspflichten, Incentivepolitik und Kaufoptionen subsummieren. Diese Aspekte beziehen sich primär auf die finanzielle Flexibilität des Nutzers und die Kalkulierbarkeit der Kosten im Zeitablauf. Die Höhe der Miete ist elementarer Bestandteil bei der Verhandlung eines Mietvertrages und kann von den Vertragsparteien grundsätzlich frei festgelegt werden. Büromietverträge beinhalten i.d.R. einen fixen Mietzins. Bei einigen Einzelhandelskonzepten sind Basismieten in Verbindung mit einer umsatzbezogenen Komponente nicht unüblich, wodurch die wirtschaftliche Performance des Nutzers am Standort berücksichtigt wird.³⁵⁸ Die Anpassung der Miete kann ebenfalls frei vereinbart werden. Praktisch relevant sind hier v.a. Staffelmieten und Indexierungen, die bspw.

³⁵⁵ Vgl. Schmidt, J. (2006), S. 433 und French, N. (2001), S. 17.

³⁵⁶ Vgl. Brade, K. et al. (2005), S. 724, Väh, A./ Hoberg, W. (2005), S. 377-382 und Fuchs, W. (2002), S. 41, weiterführend auch Pierschke, B./ Pelzeter, A. (2005), S. 355f.

³⁵⁷ Vgl. Löffler, K./ Reiff, G. (2010), S. 158f., Schmidt, J. (2006), S. 128 und S. 201f. sowie Scheer-Hennings, R. (2004), S. 347.

³⁵⁸ Vgl. Bartholomäi, R. (2008), S. 299f., Stellmann, F. (2006), S. 192f. und Crosby, N. et al. (2003), S. 1501.

an einen Lebenshaltungsindex oder die Inflationsrate gekoppelt werden.³⁵⁹ Die Umlage von Nebenkosten sowie die Übertragung von Instandhaltungs- und Instandsetzungspflichten sind weitere Bestandteile der finanziellen Flexibilität. Mietfreie Zeiten, Ausbaukostenzuschüsse, die Übernahme von Umzugskosten oder einer Maklercourtage können Maßnahmen einer vermietetseitigen Incentivepolitik sein, welche die Anlaufkosten eines Mietvertrages und die finanzielle Belastung für einen Nutzer senken und einen Umzug bzw. eine Vertragsverlängerung attraktiver machen sollen.³⁶⁰ Kaufoptionen, die sich z.B. über ein Vorkaufsrecht oder einen Mietkauf fixieren lassen, können für Mieter zudem zur Standortsicherung sinnvoll sein, bedeuten im Vergleich zu einem anfänglichen Eigentumserwerb jedoch keine zwingende Standortbindung.³⁶¹

Die vierte Determinante der Flexibilität bezieht sich auf die *Nutzung*. Hierunter fallen die Festlegung des Umfangs des Mietzwecks, Regelungen zu Nutzungsänderung und/oder -erweiterung sowie Vereinbarungen zu Betriebspflicht und Konkurrenzschutz. In gewerblichen Mietverträgen wird meist ein Mietzweck festgelegt. Umso allgemeiner der Mietzweck beschrieben wird, umso flexibler ist der Mieter hinsichtlich der Flächennutzung.³⁶² Eine Erweiterung des Kerngeschäfts des Nutzers ist ihm grundsätzlich erlaubt. Die Aufnahme zusätzlicher Geschäftstätigkeiten oder eine Änderung des Kerngeschäfts müssen dagegen durch den Vermieter genehmigt werden. Die Zustimmung liegt dann mit Ausnahme juristischer Restriktionen im Ermessen des Vermieters und kann zu Konflikten führen.³⁶³ Mit Abschluss eines Mietvertrages erhält ein Mieter das Recht, eine Immobilie bzw. eine Fläche gegen Entgelt zu nutzen. Er ist standardmäßig jedoch nicht zur Nutzung verpflichtet. Wurde allerdings eine Betriebspflicht vereinbart, ändert sich dies. Die Flächen müssen dann gemäß der Mietzweck-übereinkunft betrieben werden, wodurch sich die Flexibilität des Mieters reduziert.³⁶⁴ Die Thematik des Konkurrenzschutzes ist besonders für den Einzelhandelsbereich von Relevanz. Durch Konkurrenzschutz soll ein Mieter vor Wettbewerbern geschützt werden, die sich negativ auf seine Geschäftstätigkeiten und seinen Umsatz auswirken könnten.³⁶⁵ Vermieter von Gewerbeflächen sind generell verpflichtet, Mietern im Rahmen des vertraglichen Mietzwecks Konkurrenzschutz in einem Objekt und für angrenzende Grundstücke, die sich in ihrem Eigentum befinden, zu gewähren. Dieser vertragsimmanente Konkurrenzschutz bezieht sich bei

³⁵⁹ Vgl. Dierkes, L./ Piazzolo, D. (2010), S. 633 und Bartholomäi, R. (2008), S. 307-316.

³⁶⁰ Vgl. Geltner, D. et al. (2007), S. 826 und Väh, A./ Hoberg, W. (2005), S. 386f.

³⁶¹ Vgl. weiterführend Greiner, S. (2011), S. 98 und Löffler, K./ Angloher, S. (2008).

³⁶² Vgl. Hübner, J. et al. (2008), S. 487. Ändert sich aus Sicht des Baurechts der Mietzweck, kann eine neue Genehmigung erforderlich werden.

³⁶³ Vgl. Joachim, W. (2009), S. 8f. und Crosby, N. et al. (2003), S. 1507.

³⁶⁴ Vgl. Scheer-Hennings, R. (2004), S. 348.

³⁶⁵ Vgl. Hübner, J. et al. (2008), S. 521f.

Einzelhandelsmietern überwiegend auf das Hauptsortiment. Er kann jedoch vertraglich ausgeschlossen oder erweitert werden.³⁶⁶

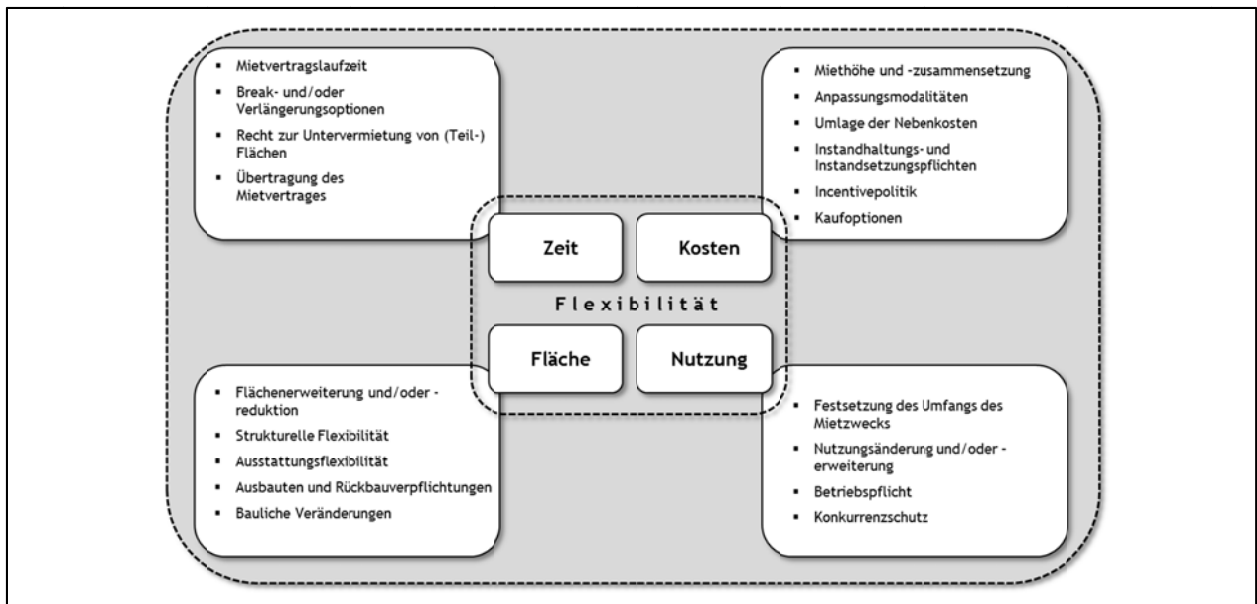
Flexibilität bei gewerblichen Mietverhältnissen setzt sich demnach aus vier zentralen Determinanten zusammen, denen sich mehrere Unter Aspekte zuordnen lassen, wobei vielschichtige Kausalitäten auftreten können. Eine vollständige Abgrenzung der Determinanten *Zeit*, *Kosten*, *Fläche* und *Nutzung* ist nicht immer eindeutig möglich.³⁶⁷ Die Ausgestaltung der einzelnen Parameter hängt stark von der Situation im relevanten Teilmarkt und von der Verhandlungsmacht der Vertragsparteien ab. In Summe können die in Abbildung 10 visualisierten Flexibilitätsparameter die „Beweglichkeit“ der Nutzer aber in einem erheblichen Maß beeinflussen. Die Optimalvorstellungen von Mietern, die Flexibilität suchen, verhalten sich hierbei i.d.R. konträr zu jenen von Flächenanbietern und Real Estate Asset Managern, welche neben langfristigen Mietverträgen meist auch sonst starre Vereinbarungen aufgrund der erhöhten Planungssicherheit präferieren.³⁶⁸

³⁶⁶ Vgl. Hübner, J. et al. (2008), S. 539-542 und Stellmann, F. (2006), S. 233f.

³⁶⁷ So können sich z.B. die Determinanten Zeit und Fläche überschneiden, wenn eine Breakoption nur für eine Teilfläche gilt oder Kosten und Zeit, wenn Incentives mit einer überdurchschnittlich hohen Mietvertragslaufzeit einhergehen.

³⁶⁸ Die dargestellten Faktoren beinhalten die immobilienpezifischen Flexibilitätsdeterminanten. Juristische Vorgaben (wie bspw. das Verbot einer 24-Stunden-Betriebsgenehmigung im Logistikbereich oder Einschränkungen baulicher Art), die sich weder mietvertraglich, noch immobilienpezifisch umgehen lassen, können in der Konsequenz keine Berücksichtigung finden, da sie (i.d.R.) nicht im direkten Einflussbereich von Mieter und Vermieter stehen.

Abbildung 10: Determinanten der Flexibilität gewerblicher Mietverhältnisse



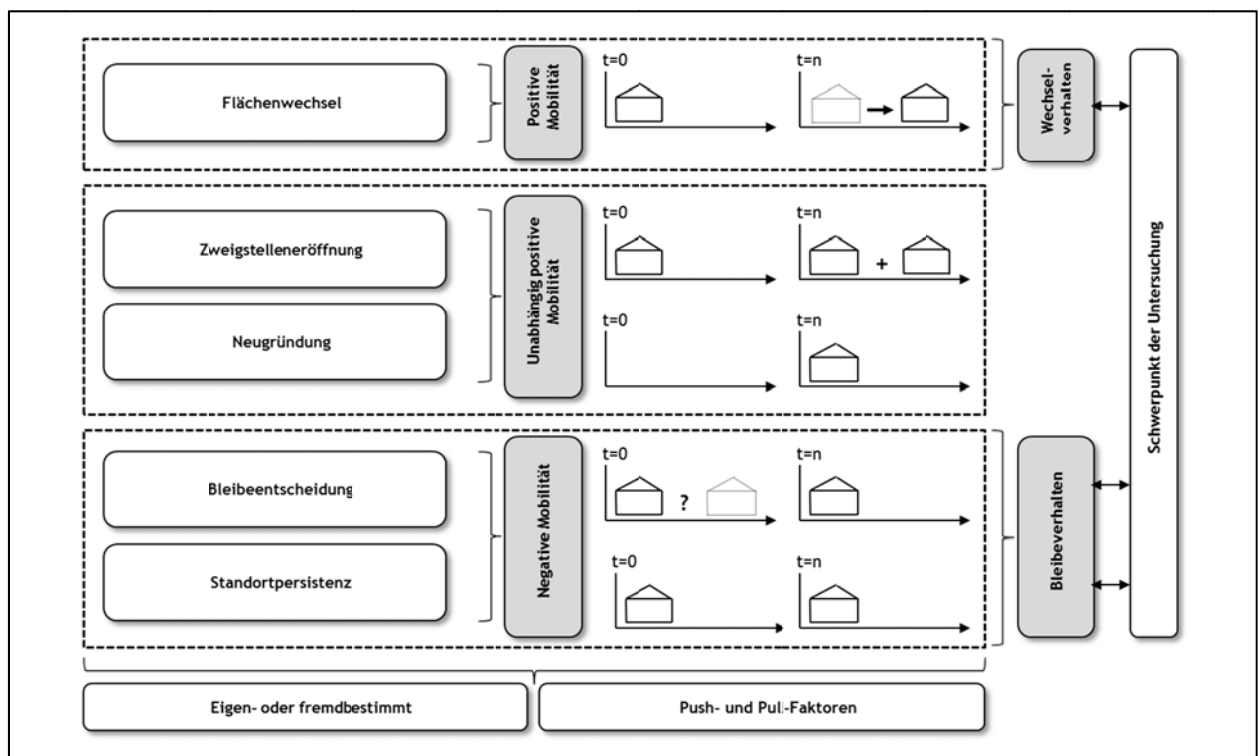
Quelle: Eigene Darstellung.

3.2.2 Dimensionen der Mobilität

Die in Kap. 3.1 skizzierten Entwicklungen ermöglichen analog zu den Determinanten der Flexibilität zusätzlich Einblicke in die Dimensionen der Mobilität. Unternehmensmobilität wird im Folgenden in fünf Dimensionen unterteilt, welche drei Kategorien zugerechnet werden: *Standortpersistenz* und *Bleibeentscheidungen* werden als negative Mobilität aufgefasst, *Neugründungen* und *Zweigstelleneröffnungen* als unabhängig positive Mobilität und ein *Flächenwechsel* als positive Mobilität. Standortpersistenz ist dadurch charakterisiert, dass Unternehmen an ihrem aktuellen Standort bzw. in den Flächen verweilen und im Kontrast zu einer bewussten Bleibeentscheidung keine Alternativen prüfen. Der Status Quo wird im Rahmen der Standortpersistenz nicht hinterfragt und gegenüber potentiellen Alternativen gebenchmarkt, sondern als gegeben hingenommen und unbewusst fortgeführt. Die Bleibeentscheidung beruht dagegen auf einer bewussten Neuentscheidung für den aktuellen Standort und resultiert in der Verlängerung eines Bestandsmietvertrages, nachdem Alternativen geprüft und verworfen worden sind. Da in beiden Fällen kein tatsächlicher Flächenwechsel stattfindet, wird von negativer Mobilität gesprochen. Unabhängig positive Mobilität beinhaltet Unternehmensneugründungen und Zweigstelleneröffnungen. Hier entsteht zwar Mobilität im positiven Sinn, allerdings ist diese zunächst unabhängig von einem bestehenden Status Quo. Unter die Neugründung sind neben Existenzgründungen auch „unechte“ Gründungen zu summieren, worunter bspw. Abspaltungen von Unternehmensabteilungen fallen, die weiterhin in einem Abhän-

gigkeitsverhältnis zu einem Unternehmen stehen. Positive Mobilität beinhaltet einen tatsächlichen Flächenwechsel, bei welchem eine ganze Unternehmung oder Betriebsteile umsiedeln.³⁶⁹ Abbildung 11 gibt einen Überblick über die Dimensionen der Mobilität:

Abbildung 11: Dimensionen der Mobilität gewerblicher Mieter



Quelle: Eigene Darstellung.

Gleichfalls lassen sich den Mobilitätsdimensionen indirekt auch Käufe und Verkäufe bzw. Übernahmen und Schließungen von Unternehmen oder Unternehmensteilen zuweisen.³⁷⁰ Mobilität kann eigen- oder fremdbestimmt verursacht sowie in Push- oder Pullfaktoren begründet sein.³⁷¹ So kann positive, fremdbestimmte Mobilität, die in der Existenz von Pushfaktoren begründet liegt, z.B. dann auftreten, wenn Unternehmen eigentlich in einer Bestandsfläche bleiben wollen, ihnen seitens des Flächenanbieters jedoch keine Verlängerung des Bestandsmietvertrages ermöglicht wird. Ein zentraler Aspekt bei der Untersuchung des Wechsel- und

³⁶⁹ Vgl. Hennings, G. (2008), S. 361f. und Grabow, B. et al. (1995), S. 16 und S. 153f. für ergänzende Anmerkungen zu den Dimensionen der Mobilität.

³⁷⁰ Unternehmenskäufe oder -übernahmen können bspw. mit einem (partiellen) Flächenwechsel zusammenfallen, wenn das erwerbende Unternehmen seine Geschäftstätigkeiten (in Teilen) auf das gekaufte Unternehmen verlagert. Die Schließung von Abteilungen kann zu einer Bleibeentscheidung führen, wobei der ursprüngliche Flächenbestand reduziert wird. Ergänzend lassen sich weitere Konstellationen unter Einbezug der Mobilitätsdimensionen kreieren.

³⁷¹ Vgl. Grabow, B. et al. (1995), S. 19.

Bleibeverhaltens von Unternehmen, d.h. der positiven und negativen Unternehmensmobilität, scheint das Vorhandensein alternativer Flächen zu sein. Je (un-)spezifischer die Flächennachfrage, desto schwieriger (bzw. einfacher) gestaltet sich ceteris paribus ein Flächenwechsel.

3.2.3 Interdependenzen zwischen Flexibilität und Mobilität

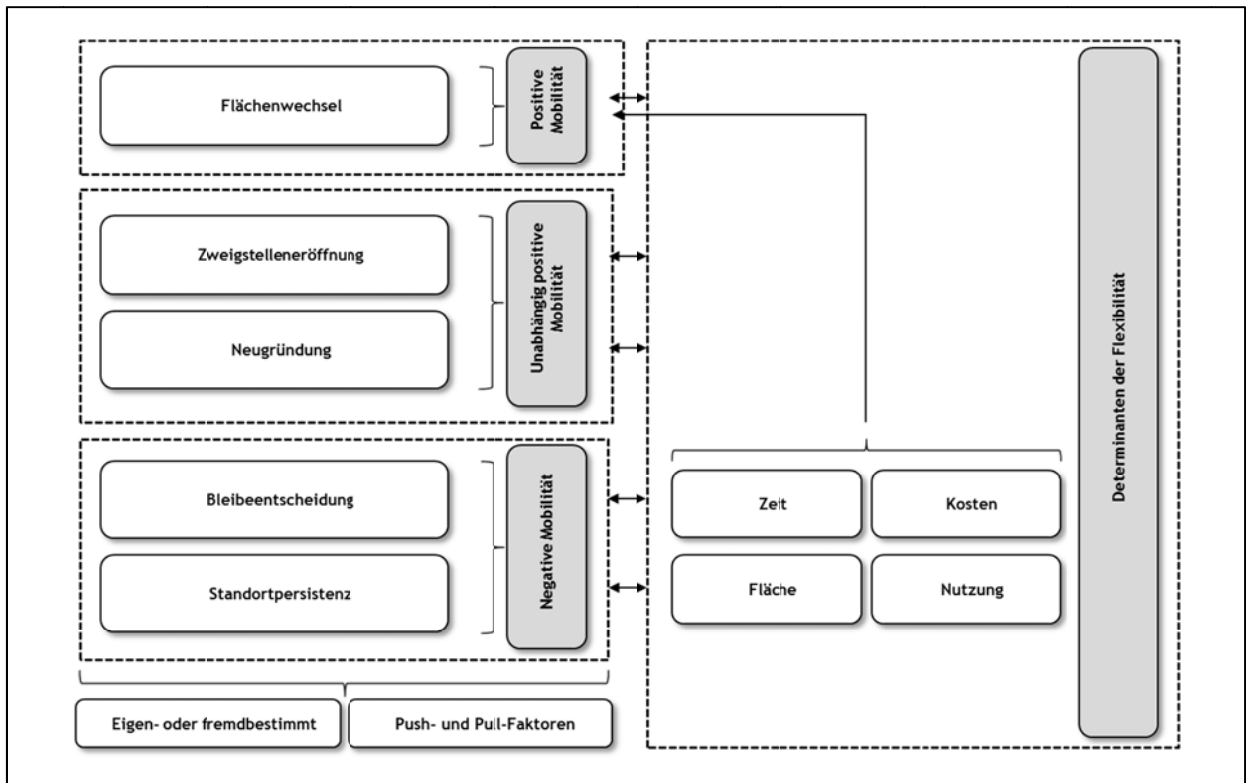
Die beiden vorangegangenen Unterkapitel haben die Determinanten der Flexibilität und die Dimensionen der Mobilität erarbeitet. Eine unabhängige Diskussion beider Themen ist vor dem Hintergrund des Forschungsinteresses strukturell hilfreich, final aber nicht zielführend, da die offensichtlichen Wechselwirkungen zwischen Flexibilität und Mobilität beachtet werden müssen. Mobilitätsüberlegungen können u.a. von Flexibilitätsaspekten dominiert werden. Die Determinanten der Flexibilität – Zeit, Kosten, Fläche und Nutzung – können für Standortpersistenz und Bleibeentscheidungen von Relevanz sein. Sofern Unternehmen im Bestand bspw. flexible Mietvertragslaufzeiten durchsetzen und gleichzeitig flächenmäßig atmen können, reduziert eine derartige Flexibilität u.U. Mobilitätsbestrebungen. Ist die Möglichkeit, Flächen hinzu- oder abzumieten dagegen nicht vorhanden, kann dies z.B. bei der Aufstockung personeller Ressourcen und dem damit einhergehenden erhöhten Platzbedarf ein mobilitätsauslösender Grund sein, der zu einem Flächenwechsel führt.

Neben der Standortpersistenz und der Bleibeentscheidung sind die Determinanten der Flexibilität auch für die Dimensionen Neugründung, Zweigstelleneröffnung und Flächenwechsel von Bedeutung. Ein rational agierender Nutzer sollte Flexibilität nicht nur im Bestand, sondern auch im Rahmen der Alternativen zu einem Status Quo und seinen künftigen Mobilitätsentscheidungen berücksichtigen. Flexibel ausgestaltete Mietverträge hemmen Mobilität daher einerseits, begünstigen die „Beweglichkeit“ der Nutzer jedoch andererseits, weshalb die individuellen Vorstellungen der Mieter hinsichtlich Flexibilität in Verbindung mit den Gründen ihrer Mobilitätsentscheidungen von elementarer Bedeutung zur Beantwortung der Forschungsfragen sind.

Zusammenfassend soll festgehalten werden, dass Flexibilität und Mobilität in der Theorie in einem engen thematischen Zusammenhang stehen und daher nicht isoliert als monokausales Entscheidungsproblem betrachtet werden können. Mit Rückblick auf die skizzierten Entwicklungstendenzen beeinflussen die identifizierten Determinanten der Flexibilität möglicherweise das Bleibeverhalten der Unternehmen (Standortpersistenz und Bleibeentscheidung). Sie

können ursächlich für einen Flächenwechsel und auch bei Neugründungen und Zweigstelleneröffnungen von Relevanz sein:

Abbildung 12: Interdependenzen zwischen Flexibilität und Mobilität



Quelle: Eigene Darstellung.

3.3 Bedeutung von Flexibilitätsanforderungen und Mietermobilität für immobilienwirtschaftliche Akteure

Potentiell erhöhte Flexibilitätsanforderungen und die Mobilität gewerblicher Mieter bergen für die Anbieterseite der Immobilienwirtschaft zunächst Risiken, die es hinsichtlich der Ausprägungen zu erfassen und daraufhin bestmöglich zu antizipieren gilt. Durch die Analyse der Determinanten der Flexibilität mit ihren Einzelaspekten sowie der Diskussion der Dimensionen der Mietermobilität und der Interdependenzen zwischen beiden konnte eine erste Sensibilisierung hierfür erfolgen. Bei genauerer Betrachtung eröffnen beide Themenfelder aber auch Potential, das es zu identifizieren und zu nutzen gilt.

Positive Mobilität von Bestandsmietern, die einen Flächenwechsel vollziehen, wirkt sich i.d.R. negativ auf die Rendite-Risiko-Struktur von Immobilien aus. Geringere Mieteinnahmen beeinflussen die Cashflow-Struktur und damit unmittelbar die Rendite des Investors. Gleichfalls entsteht Leerstand, der finanziert und reduziert werden muss, was in Abhängigkeit der Marktlage und der Attraktivität der Flächen mit Vermarktungsaufwand und Vermittlungsgebühren einhergeht. Auch kann sich Leerstand unmittelbar auf die Objekt- bzw. übergeordnet die Portfoliobewertung auswirken und der Exit eines Investors u.U. erschwert werden. Zieht bspw. ein Ankermieter im Einzelhandel aus, kann dies einen Dominoeffekt verursachen, welcher den Auszug weiterer Mieter nach sich zieht. Im Hinblick auf die Finanzierung kann es zu einer Erhöhung der Fristeninkongruenz zwischen Immobilieneigner und -finanzierer kommen, wenn Finanzierungen unter Einbezug des Vermietungsstandes und der laufenden Einnahmen eines bestimmten Zeitraumes abgeschlossen wurden. Möglicherweise sind Covenants wie der LTV betroffen.

Die Aufgabenbereiche einer Vielzahl immobilienwirtschaftlicher Akteure des Hauses der Immobilienökonomie werden durch Mietermobilität tangiert.³⁷² Intention von Architekten und Ingenieuren ist z.B. die Konzeption von Gebäuden, die den Nutzeranforderungen möglichst umfassend gerecht werden, obgleich dies nicht unbedingt das primäre Ziel darstellt und im Umkehrschluss nicht immer ein Wechselgrund für Mieter sein muss. Auf der institutionellen Seite sind Immobiliendienstleister wie Berater oder Makler, Projektentwickler und Investoren betroffen. Das Geschäftsmodell von Beratern und Maklern besteht zu einem großen Teil aus der Arbeit mit mobilen Mietern. Projektentwickler und Immobilieninvestoren zielen auf die Errichtung und bestenfalls die Vollvermietung ihrer Objekte ab. In Bezug auf die Management-Aspekte sind Real Estate Facility und Property Management, Immobilienmarketing, Finanzierung und Bewertung, die Immobilienanalyse sowie das Real Estate Portfolio und das Real Estate Asset Management betroffen. Alle Managementdisziplinen sowie das Real Estate Asset Management im Speziellen müssen auf positive Mietermobilität reagieren bzw. diese antizipieren, um den genannten Risiken entgegen zu steuern. Final getragen wird das Risiko von Leerstand und fallenden Rendite zwar durch die Immobilieneigner bzw. Investoren, doch weisen u.a. die Vergütungsstrukturen des Real Estate Asset Managements bereits eine hohe Performanceorientierung auf. Die Steuerung von Immobilien auf strategischer Objektebene durch das Real Estate Asset Management erfordert eine detailtiefe Kenntnis der Flexibilitätsanforderungen gewerblicher Mieter und ihrer Gründe für oder gegen einen Flächenwechsel. Unabhängig von anderen Mobilitätsgründen, die im empirischen Teil der Arbeit untersucht werden, scheint eine bewusste Steuerung von Immobilienvermögen unter Berücksichtigung der Flexibi-

³⁷² Zum Haus der Immobilienökonomie vgl. Abbildung 1, S. 8.

litätsdeterminanten positiver Mobilität im Bestand potentiell entgegenzuwirken und dabei negative Mobilität stärken zu können. Ist es Nutzern in Objekten möglich, flexibel auf Veränderungen ihrer Geschäftstätigkeiten zu reagieren, bspw. dadurch, dass sie In-House expandieren oder Flächen strukturell anpassen können, reduziert dies möglicherweise ihre Wechselabsichten und steigert den Bleibewunsch. Ebenso kann dies für Zweigstelleneröffnung und Neugründungen zutreffen. Gerade neu gegründete Unternehmen können ihren Flächenbedarf häufig nicht für längere Zeiträume abschätzen und sind auf flexible Lösungen angewiesen.

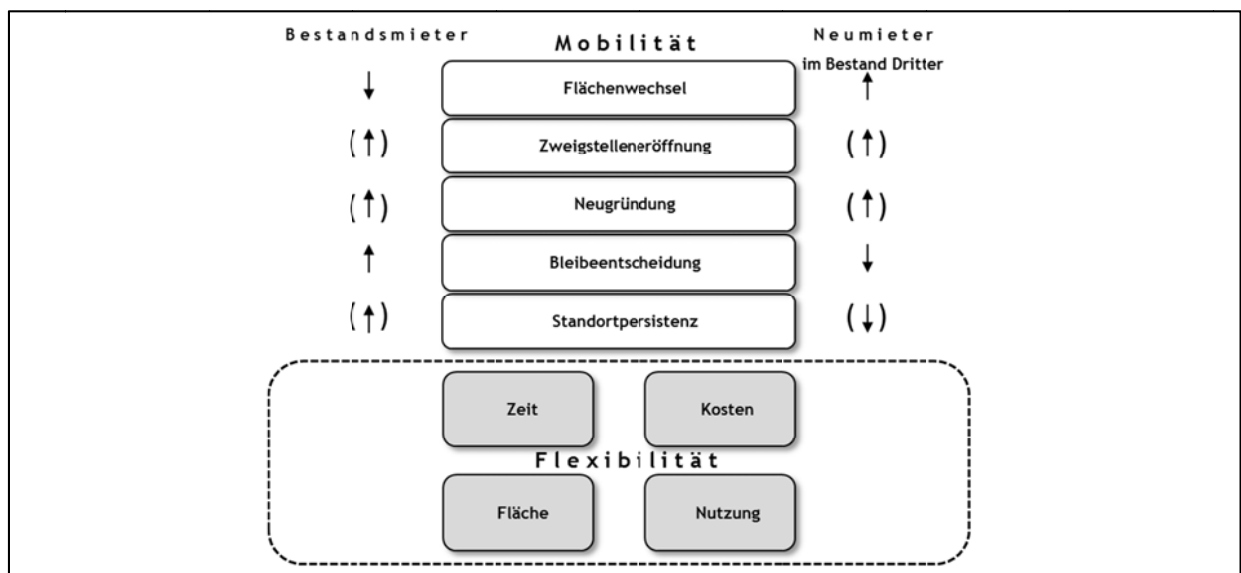
Die Gewichtung der einzelnen Argumente variiert jedoch in Abhängigkeit der Marktlage. In einem Mietermarkt ist die Berücksichtigung der Determinanten und der Dimensionen von Flexibilität und Mobilität zweifelsohne von fundamentaler Bedeutung für Flächenanbieter. Doch auch in einem Vermietermarkt sind entsprechende Flexibilitätsreserven kein strategischer Nachteil. Sie werden lediglich in einem geringeren Umfang zum Einsatz kommen und vorgehalten werden. Flexibilitätsbedarf und Mietermobilität sollten demzufolge nicht nur als Risikofaktoren, sondern auch als Potential aufgefasst werden. Eine bewusste Berücksichtigung der Flexibilitätsdeterminanten und der Mobilitätsdimensionen bei der Steuerung von Immobilien kann einerseits helfen, den vorhandenen Mieterbestand positiv zu beeinflussen und andererseits dazu dienen, die Attraktivität des Immobilienbestandes für neue Mieter zu erhöhen. So kann ein Objekt bspw. hinsichtlich der Flächen- und Nutzungsflexibilität verbessert und den Mietern in Bezug auf die finanzielle Flexibilität entgegengekommen werden.

Mangelnde Flexibilität ist allerdings nur eine mögliche Ursache der Unternehmensmobilität. Das in Abbildung 13 visualisierte Steuerungspotential der Mietermobilität kann folglich unter Berücksichtigung der weiter unten identifizierten Mobilitätsfaktoren adjustiert werden.³⁷³ Eine Optimierung der Flexibilitätsdeterminanten kann auf Seite der Bestandsmieter die Wahrscheinlichkeit einer Bleibeentscheidung erhöhen und die Absicht, die Fläche zu wechseln,

³⁷³ Die Dimensionen *Zweigstelleneröffnung* und *Neugründung* sind in der vorliegenden Untersuchung nur peripher von Bedeutung. Daher ist das Steuerungspotential in Klammern angegeben. *Standortpersistenz* ist per Definition dadurch charakterisiert, dass Mieter ihren Status Quo ohne Prüfung von Alternativen beibehalten. Nichtsdestotrotz kann die Berücksichtigung der Determinanten und Dimensionen von Flexibilität und Mobilität auch hier die Zufriedenheit von Bestandsmietern mit dem Status Quo steigern (oder bzw. Dritten durch bewusste Ansprache einen möglichen Flächenwechsel attraktiver erscheinen lassen).

reduzieren.³⁷⁴ Simultan können Flächen mit steigendem Flexibilitätsgrad für Dritte interessanter werden und eine Anmietung – verbunden mit einer Abmietung der Konkurrenzfläche – wahrscheinlicher erscheinen lassen.³⁷⁵

Abbildung 13: Steuerungspotential von Mietermobilität durch Berücksichtigung von Flexibilitätsbedarf



Quelle: Eigene Darstellung.

3.4 Zwischenfazit

Mit den Ausführungen in Kapitel 3 wurden die Dimensionen der Unternehmensmobilität strukturiert und ihre Auswirkungen auf die Anbieterseite der Immobilienwirtschaft analysiert. Eingangs wurden hierzu Entwicklungstendenzen mit potentielltem Einfluss auf die Flexibilitätsanforderungen und das Mobilitätsverhalten von Unternehmen mit dem Schwerpunkt auf gewerbliche Mieter skizziert. Dabei wurde ersichtlich, dass neben übergeordneten Entwicklungen der generellen Umwelt – wozu u.a. ökonomischer Strukturwandel, technischer Fortschritt und gesellschaftliche Veränderungen zählen – z.B. mit dem Aufkommen von E-Commerce für den

³⁷⁴ Wenngleich z.B. das Vorhalten von Freiflächen für eine mögliche Expansion des Mieters für die Anbieterseite der Immobilienwirtschaft zunächst per se Leerstand bedeutet. Hier obliegt es dem Real Estate Asset Manager unter Kenntnis und bestmöglicher Antizipation der Nutzerpräferenzen Objektflächen ggf. in Absprache mit dem Real Estate Portfolio und Property Management entsprechend zu disponieren.

Im Umkehrschluss kann ein hohes Maß an Flexibilität, das z.B. aus einem Sonderkündigungsrecht resultiert, einen Flächenwechsel des Nutzers natürlich gleichfalls unterstützen.

³⁷⁵ Die potentielle Abmietung der Konkurrenzfläche ist grafisch über eine erhöhte Wechselbereitschaft des „Neumieters“ dargestellt, der sich bis dato im Bestand Dritter bewegt.

Einzelhandels- und Logistikbereich auch nutzungsspezifische Entwicklungen in den Unternehmensumwelten beobachtbar sind, aus denen eine Dynamisierung des wirtschaftlichen Umfelds resultiert. In Verbindung mit einer abnehmenden Prognostizierbarkeit der Zukunft können diese Entwicklungen für veränderte Rahmenbedingungen verantwortlich sein, die eine Änderung im Immobilienflächenbestand von Unternehmen oder einen Standortwechsel nach sich ziehen. Die Erkenntnisse wurden gleichzeitig dahingegen relativiert, dass nicht alle Unternehmen in der Folge zwingend erhöhten Flexibilitätsbedarf haben oder im Vergleich zur Vergangenheit mobiler sein müssen. Flexibilitätsbedarf und Mobilität scheinen aufgrund der dynamisierten Rahmenbedingungen jedoch in der Tendenz an Präsenz gewonnen zu haben.

Im weiteren Verlauf wurden die Begriffe Flexibilität und Mobilität hinsichtlich ihrer Determinanten und Dimensionen aus Mieterperspektive diskutiert. Zur Beschreibung der Flexibilität bei gewerblichen Mietverhältnissen wurden die Determinanten Zeit, Kosten, Fläche und Nutzung herangezogen und auf Basis einzelner Unteraspekte vervollständigt. Die tatsächliche Ausgestaltung der Flexibilitätsdeterminanten hängt von der Situation im relevanten Immobilienmarkt sowie der Verhandlungsmacht und dem Verhandlungsgeschick der Vertragsparteien ab. Die Dimensionen der Mobilität wurden anhand von Standortpersistenz, Bleibeentscheidung, Neugründung, Zweigstelleneröffnung und Flächenwechsel charakterisiert. Flexibilität und Mobilität lassen sich kaum getrennt voneinander betrachten, da sie in Wechselbeziehungen zueinander stehen können. Vorhandene Flexibilität kann im Bestand für eine Bleibe- oder Wechselentscheidung verantwortlich sein, fehlende Flexibilität ebenso die Ursache für einen Flächenwechsel darstellen. Der Flexibilitätsgedanke sollte bei allen rationalen Mobilitätsentscheidungen durch Nutzer Berücksichtigung finden. Die Determinanten der Flexibilität sind im bestehenden Status Quo für Bleibeentscheidungen von Relevanz, sie sind aber ebenfalls für Entscheidungen bei Neugründungen, Zweigstelleneröffnungen und Flächenwechseln von Bedeutung.

Die aufgezeigten Entwicklungstendenzen und die daraus abgeleiteten Determinanten der Flexibilität plus die Dimensionen der Mietermobilität konfrontieren die Anbieterseite der Immobilienwirtschaft mit Unabwägbarkeiten und Risiken. Dies trifft für Investoren und im Besonderen das Real Estate Asset Management zu, das für die strategisch-operative Optimierung von Immobilienbeständen verantwortlich ist, was in direktem Zusammenhang mit dem Mobilitätsverhalten der Mieter steht. Die Konsequenzen einer Vernachlässigung der Themen Flexibilität und Mobilität auf Nutzerseite können für Flächenanbieter zum einen Cashflow-Einbrüche, fallende Renditen, niedrigere Objekt- und Portfoliobewertungen sowie eine Erhöhung der Fristeninkongruenz bei Finanzierungen sein. Zum zweiten entsteht u.U. ein nicht unerheblicher

Vermarktungsaufwand. Leerstand muss finanziert werden, der Exit wird evtl. gefährdet oder ist nur unter Abschlägen möglich. Flächenanbieter und Real Estate Asset Manager sollten deshalb möglichst dezidiert über die Flexibilitätsanforderungen und die Wechselmotive ihrer Mieter informiert sein, um Gegensteuerungsmaßnahmen zu einem Wechsel einleiten und unter Berücksichtigung von Nutzervorstellungen und Objektstrategien die Bleibeabsichten positiv beeinflussen zu können. Bei genauerer Betrachtung lassen sich zahlreiche Risiken im thematischen Zusammenhang dann als Potential ansehen, das es zu heben gilt.

Ergänzend zur Notwendigkeit, die Determinanten der Flexibilität und die Dimensionen der Mobilität parallel zu betrachten, wurde bekräftigt, dass die Nutzerheterogenität nach einer dezidierten Analyse einzelner Nutzungsarten und Mietergruppen, der jeweiligen Flexibilitätsanforderungen und ihres individuellen Mobilitätsverhaltens verlangt, da nur auf diese Weise eine punktgenaue Zielgruppenansprache möglich ist.

4 KONZEPTION UND KATEGORISIERUNG MOBILITÄTSBEEINFLUSSEN- DER FAKTOREN GEWERBLICHER MIETER

Aufbauend auf die theoretischen Grundlagen und den wissenschaftlichen Bezugsrahmen wurden in Kapitel 3 übergeordnete und nutzungsspezifische Entwicklungstendenzen mit potentielllem Einfluss auf die Flexibilitätsanforderungen und das Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter skizziert. Daraufhin wurden die Determinanten der Flexibilität und die Dimensionen der Mobilität aus Mieterperspektive strukturiert sowie die Bedeutung von Flexibilitätsanforderungen und Mietermobilität für die Anbieterseite der Immobilienwirtschaft diskutiert. Die Ausführungen haben u.a. gezeigt, dass die Geschäftstätigkeiten von Unternehmen einer Vielzahl von Umwelteinflüssen unterliegen und dass Flexibilitätsbedarf und Mietermobilität in kausalem Zusammenhang stehen können. Die Frage, welche Faktoren im Detail das Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter beeinflussen, ist Gegenstand des empirischen Teils der Arbeit in den Kapiteln 4 und 5. Das Kapitel 4 befasst sich zunächst mit der Konzeption und der Kategorisierung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren. Schwerpunkt dabei ist die Analyse des Bleibe- und Wechselverhaltens der Nutzer, d.h. die Aufdeckung und Hinterfragung der potentiellen Gründe, weshalb bestehende Mietverträge verlängert oder Flächen gewechselt werden.³⁷⁶

Wie einführend dargestellt folgt der empirische Teil der Untersuchung dem Konzept der Triangulation.³⁷⁷ Die Triangulation ist einerseits ein Methodenkonstrukt empirischer Sozialforschung, aufgrund ihrer vielfältigen Ausprägungen und Herausforderungen andererseits Gegenstand zahlreicher Forschungsbemühungen.³⁷⁸ „Vereinfacht ausgedrückt bezeichnet der Begriff der Triangulation, dass ein Forschungsgegenstand von (mindestens) zwei Punkten aus betrachtet [...] wird.“³⁷⁹ Diese zwei- oder mehrdimensionale Perspektive kann unter Einbezug verschiedener Wissenschaftler, Theorien, Daten und/oder Methoden erreicht werden.³⁸⁰ Sind bspw. mehrere Wissenschaftler in eine interviewgestützte Studie involviert, wird angenommen, dass die Interviewer unterschiedlich auf die Befragten wirken und die Interpretation der Ergebnisse differenziert ausfallen kann.³⁸¹ Im Zuge der Triangulation von Theorien wird ein

³⁷⁶ Die anderen Dimensionen der Mietermobilität werden zunächst nachrangig behandelt, vgl. auch Kap. 3.2.2 ab S. 75.

³⁷⁷ Vgl. Abbildung 2, S. 10. Auch MAHLER folgt bspw. dem Konzept der Triangulation im Zuge immobilienökonomischer Forschung, vgl. Mahler, K. (2008), S. 88-91.

³⁷⁸ Einen Überblick zum Thema Triangulation geben Flick, U. (2011) und Lamnek, S. (2010), S. 245-265. Vgl. insbesondere Flick, U. (2011), S. 7-10 zur Entwicklung der Forschungsbemühungen.

³⁷⁹ Flick, U. (2011), S. 11.

³⁸⁰ Vgl. Denzin, N. (1970), S. 303-312 zum Ursprung dieser Überlegungen.

³⁸¹ Vgl. Flick, U. (2000), S. 312 und Denzin, N. (1989). S. 239.

Forschungsgegenstand anhand von zwei oder mehreren Theorien analysiert.³⁸² Auch bei der Datengenerierung können Unterschiede bzgl. Zeit, Raum oder Personen auftreten, wobei aus mehreren Perspektiven eine Datentriangulation entsteht.³⁸³ Die Methodentriangulation nutzt mehrere Methoden zur Analyse des Forschungsgegenstandes, wobei zwischen der *Between-Method* und der *Within-Method* unterschieden wird.³⁸⁴ Bei der Between-Method werden verschiedene Methoden verwendet, die qualitativer oder quantitativer Natur sein können.³⁸⁵ Bei der Within-Method werden innerhalb einer Methode verschiedene Perspektiven eingenommen. So können in einem Fragebogen z.B. Daten durch die Verwendung verschiedener Skalen erhoben und ausgewertet werden.³⁸⁶ Eine Verknüpfung qualitativer und quantitativer Forschungselemente wurde in Bezug auf die Vereinbarkeit beider Strategien und die zielführende Anwendbarkeit auf einen identischen Forschungsgegenstand lange kontrovers diskutiert.³⁸⁷ Mittlerweile wird jedoch zunehmend das Potential erkannt, dass eine Kombination aus qualitativen und quantitativen Forschungselementen den jeweils anderen Ansatz unterstützen und weiterführende Denkansätze liefern kann. Beide Verfahren können demnach als „[...] komplementäre Forschungsstrategien kombiniert werden [...]“³⁸⁸ Durch verschiedene methodische Zugänge lässt sich ein Forschungsgegenstand in Tiefe und Breite umfassender analysieren.³⁸⁹ Den Methoden sollte jedoch eine ähnliche Gewichtung zuteilwerden, wobei die zeitliche Reihenfolge nicht von Relevanz ist.³⁹⁰ Entscheidend bei der Anwendung des Konzepts der Triangulation ist die Wahrung entsprechender Gütekriterien in den einzelnen Analysebestandteilen.³⁹¹ Kriterien quantitativer Forschung wie Reliabilität und Validität sind im Zuge qualitativer Erhebungen in ihrer Urform nicht zielführend, da es dadurch zu einem Verlust an Einzelinformationen kommen würde, was der Intention qualitativer Erhebungen widerspricht.³⁹² Der gewählte Ansatz sollte daher sowohl eine offene Vorgehensweise ermöglichen, als auch methodisch kontrollierbar sein.³⁹³

Vor dem methodischen Hintergrund der Triangulation gliedern sich die folgenden Ausführungen des empirischen Teils der Arbeit in einen qualitativen Abschnitt (4 Konzeption und Kate-

³⁸² Vgl. Denzin, N. (1989), S. 239-241 und Jick, T. (1979), S. 609.

³⁸³ Vgl. Flick, U. (2011), S. 13 und Denzin, N. (1989), S. 237.

³⁸⁴ Vgl. Lamnek, S. (2010), S. 248f.

³⁸⁵ Vgl. Mahler, K. (2008), S. 89, Flick, U. (2000), S. 313f. und Denzin, N. (1989), S. 244.

³⁸⁶ Vgl. Flick, U. (2008), S. 309-318, Mahler, K. (2008), S. 89 und Denzin, N. (1989), S. 243.

³⁸⁷ Vgl. Flick, U. (2011), S. 75 und Atteslander, P. (2010), S. 12-14.

³⁸⁸ Flick, U. (2011), S. 76. Vgl. auch Kelle, U./ Erzberger, C. (2008), S. 299-309.

³⁸⁹ Vgl. Lamnek, S. (2010), S. 253 und Knoblauch, H. (2008), S. 627.

³⁹⁰ Vgl. Flick, U. (2002), S. 385.

³⁹¹ Vgl. Steinke, I. (2008), S. 319-331.

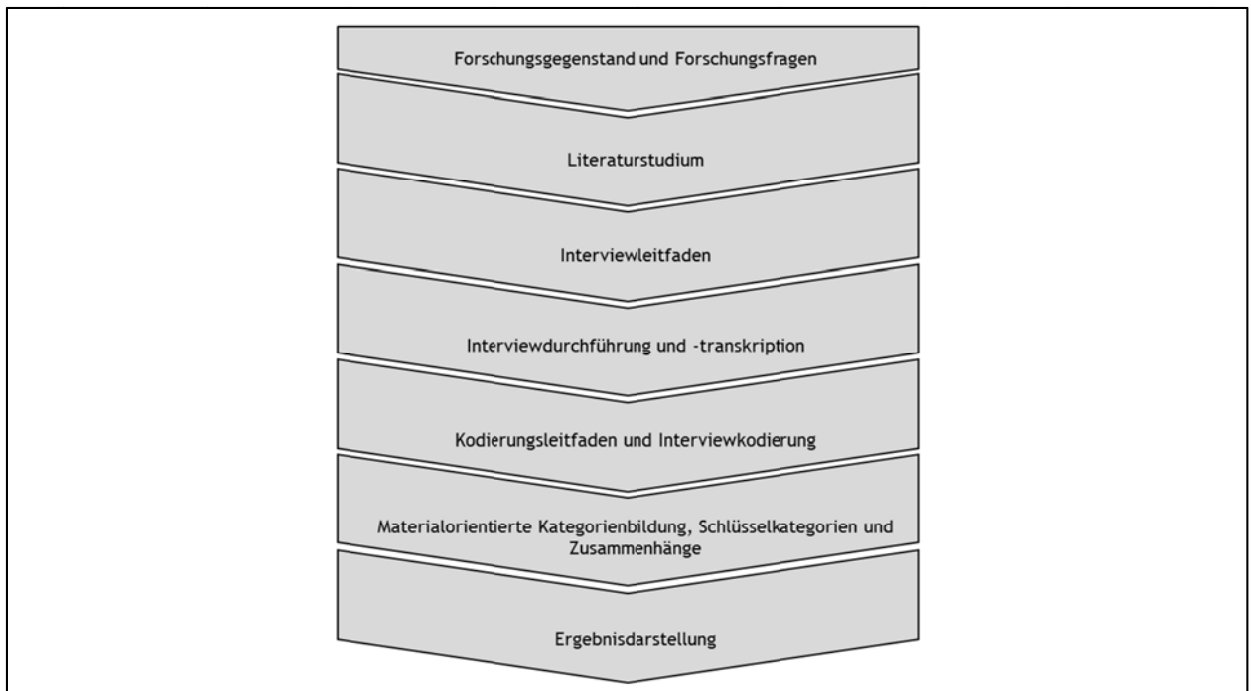
³⁹² Zu den Gütekriterien im Detail vgl. Lamnek, S. (2010), S. 127-167, Mayer, H. (2009), S. 55-57, Mayring, P. (2002), S. 140-148 und Knoblauch, H. (2008), S. 628f.

³⁹³ Vgl. Mahler, K. (2008), S. 89f.

gorisierung mobilitätsbeeinflussender Faktoren gewerblicher Mieter) und einen quantitativen Teil (5 Empirische Analyse des Mobilitätsverhaltens gewerblicher Mieter in Deutschland). Im qualitativen Abschnitt erfolgt auf Basis von Interviews mit Experten der immobilienwirtschaftlichen Praxis eine Herleitung von Faktoren, die potentiell Einfluss auf die Mobilität gewerblicher Mieter haben können. Die Zielsetzung des qualitativen Abschnitts ist die Erarbeitung von nutzungsspezifischen Kriterienkatalogen, welche die zentralen Mobilitätsfaktoren beinhalten. Der Forschungsprozess und die erarbeiteten Kataloge haben deskriptiven Charakter und dienen als Grundlage für die fragebogenbasierte Mieterumfrage, die im quantitativen Teil stattfindet. Dort wird die nutzerseitige Relevanz der in den Expertengesprächen generierten Faktoren einbezogen. Auf Basis der Ergebnisse des empirischen Teils der Arbeit werden Thesen generiert und die Theoriebasis erweitert. Das Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter wird damit aus zwei übergeordneten Perspektiven betrachtet. In einem ersten Schritt wird die Meinung von Experten zur Identifizierung und Kategorisierung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren herangezogen sowie zur dezidierten Beschreibung und Analyse der jeweiligen Ausprägungen. In einem zweiten Schritt wird die Perspektive gewechselt und die Einschätzung der Mieter zur Bedeutung der aufgestellten Faktoren abgefragt. In Kapitel 4 werden vordergründig qualitative Daten anhand von Experteninterviews kreiert, welche nach der Transkription mittels Kodierung ausgewertet werden. Die Mieteransichten werden in Kapitel 5 durch Fragebögen erhoben, woraus primär quantitative Daten resultieren, welche statistisch analysiert werden.³⁹⁴ Die verfolgte Komplementärstrategie verbindet die Vorteile der qualitativen und der quantitativen Datengenerierung. Anhand der Interviews können die Faktoren nicht nur identifiziert und strukturiert, sondern ebenfalls hinsichtlich ihrer Ausprägungen beschrieben werden. Im Rahmen der Mieterbefragung kann die Relevanz der einzelnen Faktoren für die Mieter tiefer analysiert und die Gewichtung immobilienökonomischer Faktoren im Gesamtkontext der Unternehmensmobilität herausgearbeitet werden. Mit Rückgriff auf den Behavioral Real Estate Ansatz ist ergänzend ein Abgleich von Experten- und Nutzermeinung möglich. Für das Real Estate Asset Management lassen sich durch die Strukturierung der Verhaltensmuster der Mieter im Ergebnis nutzungs- und clusterspezifisch praxisbezogene Handlungsempfehlungen ableiten. Abbildung 14 schematisiert das Vorgehen der qualitativen Analyse in Kapitel 4:

³⁹⁴ Die Arbeit folgt demnach der Methoden- und Datentriangulation, da unterschiedliche Methoden angewandt und Daten auf verschiedene Weisen generiert und analysiert werden. Detailliertere Ausführungen zu den Methodiken folgen in den jeweiligen Teilabschnitten.

Abbildung 14: Vorgehen der qualitativen Analyse



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Mahler, K. (2008), S. 95.

Im weiteren Verlauf wird das Vorgehen der qualitativen Analyse im Detail erörtert. Im Speziellen wird auf die Datengrundlage sowie auf die Grundgesamtheit der Erhebung eingegangen, bevor der Interviewleitfaden und die Auswertungstechnik der Interviewtranskripte erläutert werden. In den Kapiteln 4.2 bis 4.5 werden die Ergebnisse der qualitativen Studie aufgezeigt. Eine Gliederung der Erkenntnisse nach Nutzungsarten hat sich dabei im Vergleich zu einer anfänglichen Differenzierung nach mobilitätsbeeinflussenden Faktoren und einer anschließenden Unterteilung nach Nutzungsarten als vorteilhaft erwiesen.³⁹⁵

Die Arbeit verzichtet übergeordnet bewusst auf einen hypothesentestenden Ansatz, da der Forschungsgegenstand bis dato in der hier betrachteten Konstellation nur in einem sehr geringen Umfang untersucht wurde. Außerdem können die der Erhebung in den Kapiteln 4 und 5

³⁹⁵ Die Begründung dazu liegt einerseits in der Heterogenität von Immobilien und ihrer Nutzer; eine primäre Zusammenfassung von Erkenntnissen unter bestimmte Kategorien und Faktoren und eine anschließende Differenzierung nach Nutzungsarten würde die Komplexität der Ausführungen erhöhen, aber keinen Mehrwert generieren. Zum anderen muss auch die schriftliche Befragung der Mieter in Kapitel 5 partitioniert nach Nutzungsarten erfolgen.

zugrundeliegenden Daten nicht immer als robust und die Ergebnisse nicht durchgängig als statistisch signifikant eingestuft werden.³⁹⁶

4.1 Methodik und Zielsetzung der qualitativen Erhebung

Eine vergleichende Analyse des Mobilitätsverhaltens gewerblicher Mieter aus verschiedenen Nutzungsarten potenziert die Heterogenität von Immobilien bei forschungstheoretischen Fragestellungen aufgrund der Vielfalt und der Individualität der einzelnen Nutzer.³⁹⁷ Zur Strukturierung der Untersuchungssubjekte wurde im Grundlagenteil ein Best-Practice-Ansatz entwickelt, der die Mieter der Nutzungsarten Büro, Einzelhandel, Logistik und Mixed-Use zunächst vereinfachend im Rahmen einer Primärklassifizierung gruppiert.³⁹⁸ Zur Beantwortung der Forschungsfrage nach den mobilitätsbeeinflussenden Faktoren und der Relevanz immobilienpezifischer Aspekte an der Unternehmensmobilität besteht neben einer empirischen Erhebung im Grundsatz die Möglichkeit, die Faktoren literaturbasiert zu erarbeiten. Hierbei treten aufgrund des Umfangs des Forschungsgegenstandes jedoch mehrere Schwierigkeiten auf. Erstens ist die Literatur zu den mobilitätsbeeinflussenden Faktoren gewerblicher Mieter im deutschsprachigen Raum nach der hier verfolgten Auffassung selbst für den Büro- und Einzelhandelsbereich aufgrund der teils stringenten Rahmenbedingungen und anderer Forschungsinteressen nur bedingt zielführend, während der Logistik- und Mixed-Use-Bereich deutlich unterrepräsentiert sind.³⁹⁹ Zweitens kann bei einer parallelen Analyse von vier Nutzungsarten kaum gewährleistet werden, für jede Nutzungsart alle potentiell relevanten Faktoren unter Beachtung aller angrenzenden Managementdisziplinen zu identifizieren. Drittens besteht die Gefahr, einzelne mobilitätsbeeinflussende Faktoren im Zuge der Literaturarbeit bspw. aufgrund von Präferenzverschiebungen im Zeitablauf zu vernachlässigen oder praktisch kaum relevante Aspekte in die Analyse aufzunehmen und somit das Volumen der Mieterbefragung unnötig zu erhöhen.

Zur Überwindung dieser Probleme wird in Kapitel 4 auf ein qualitativ-empirisches Forschungsdesign zurückgegriffen. Qualitative Forschung und leitfadengestützte, teilstandardisierte Interviews im Speziellen eignen sich besonders gut, umfangreiche und theoretisch wenig fun-

³⁹⁶ Vgl. auch Trübestein, M. (2011), S. 161f.

³⁹⁷ Die Mieterheterogenität und die Individualität von Mobilitätsentscheidungen sind neben den nachfolgend genannten Komponenten die beiden Hauptargumente, weshalb der qualitative Empirieteil der Arbeit auf Experten- und nicht auf Nutzerinterviews basiert.

³⁹⁸ Vgl. Kap. 2.1.3 ab S. 22.

³⁹⁹ Vgl. für einen Literaturüberblick insbesondere die Kap. 4.2.1 ab S.99, Kap. 4.3.1 ab S. 134 und Kap. 4.4.1 ab S. 158.

dierte Themengebiete zu strukturieren.⁴⁰⁰ Die Identifizierung und Kategorisierung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren erfolgte daher auf Basis von Interviews mit Experten der immobilienwirtschaftlichen Praxis. Nach dem Prinzip der theoretischen Sättigung wurden dabei solange Experten über den Forschungsgegenstand befragt, bis zusätzliche Interviews keine weiteren Erkenntnisse mehr lieferten.⁴⁰¹ Der Umfang der Stichprobe wurde „[...] durch den Zugewinn neuer Informationen bei zusätzlichen Interviews bestimmt [...]“. ⁴⁰² Teilstandardisierte Interviews bieten den Vorteil, dass bei Unklarheiten steuernd in den Gesprächsverlauf eingegriffen werden kann, Verständnisfragen beantwortet und differenzierte Kenntnisstände der Gesprächspartner berücksichtigt werden können.⁴⁰³ Die Gefahr, einzelne Faktoren zu vernachlässigen oder überzubewerten, wird durch die Masse der Interviews und die inhaltliche Sättigung minimiert.

4.1.1 Datengrundlage und Charakterisierung der Grundgesamtheit

Die Basis der qualitativen Analyse bilden 32 Interviews,⁴⁰⁴ die in einem Zeitraum von November 2011 bis März 2012 mit insgesamt 34 Personen geführt wurden.⁴⁰⁵ Die Interviews fanden in acht deutschen Städten statt und wurden mit 70% größtenteils persönlich und zu 30% telefonisch absolviert, je nach terminlicher Verfügbarkeit der Gesprächsteilnehmer.⁴⁰⁶ Zur Vorbereitung auf die Interviews wurde den Gesprächspartnern der Interviewleitfaden per E-Mail zugeschiedt. Mit Einverständnis der Gesprächspartner wurden die Interviews digital aufgezeichnet.⁴⁰⁷ Die Audiofiles aller Interviews konnten anschließend transkribiert werden. Im Nachgang an die Termine wurden die Transkripte zur Kontrolle und ggf. Ergänzung an die Ge-

⁴⁰⁰ Vgl. Schleich, H. (2011), S. 6f. und Lamnek, S. (2010), S. 81-84.

⁴⁰¹ Vgl. Merkens, H. (2003), S. 97-104 und Mayer, H. (2002), S. 38.

⁴⁰² Mahler, K. (2008), S. 93.

⁴⁰³ Vgl. Mayer, H. (2002), S. 36-56 und Schnell, R. et al. (1999), S. 300.

⁴⁰⁴ Eine alphabetische Übersicht zu den Interviewpartnern mit weiterführenden Informationen findet sich in Anhang 1 auf S. XX. Aufgrund der Datenschutzerfordernissen einzelner Interviewpartner werden die Aussagen aus den Interviews in der veröffentlichten Fassung der Arbeit anonymisiert. Die zitierte Reihenfolge der Interviews soll in keinem Zusammenhang mit der alphabetischen Auflistung stehen und erfolgt daher chronologisch.

⁴⁰⁵ Zwei Interviews wurden mit je zwei Gesprächspartnern geführt.

⁴⁰⁶ Vgl. Meuser, M./ Nagel, U. (2010), S. 457-471, Kromrey, H. (2009), S. 338-341, Gläser, J./ Laudel, G. (2010), S. 111-196 und Hopf, C. (1995), S. 177-182 zur Interviewsituation im Allgemeinen, zu den Eigenheiten des Telefoninterviews im Speziellen Christmann, G. (2009), S. 197-222.

⁴⁰⁷ Vgl. Mayer, H. (2009), S. 47. Auf diese Weise konnten über 30 Stunden Tonmaterial generiert und transkribiert werden.

sprächspartner übermittelt.⁴⁰⁸ Dieses Vorgehen wird hinsichtlich Aufwand und Ertrag der Informationsgewinnung als vorteilhaft erachtet. Auf den ersten Blick thematisch wenig relevante Informationen lassen sich so auch im Anschluss an die eigentlichen Gespräche noch analysieren und bewerten.⁴⁰⁹

Die Interviewpartner setzen sich aus Real Estate Asset Managern, Maklern, Beratern, Projektentwicklern und Investoren zusammen.⁴¹⁰ Alle verfügen über eine mehrjährige Berufserfahrung im Immobilienbereich, das Gros über eine anerkannte Expertise und Führungserfahrung. Die verschiedenen Hintergründe und Tätigkeitsbereiche der Interviewpartner sollen dazu beitragen, aus unterschiedlichen Blickwinkeln an den Forschungsgegenstand heranzutreten und diesen möglichst umfassend zu betrachten.⁴¹¹ Die Auswahl der Interviewpartner erfolgte über Kontakte der Betreuer und des Verfassers der Arbeit sowie in einigen Fällen über eine offene Ansprache.⁴¹² Die Real Estate Asset Manager, Berater und Makler zeichnen sich durch ihre operative Nähe zu den Mietern aus. Die befragten Projektentwickler treten u.a. als Service-Developer auf und verfügen ebenfalls über ein fundiertes Wissen über die Nutzervorstellungen. Der Gruppe der Investoren ist immanent, dass sie über eine überdurchschnittliche Erfahrung im Immobilienbereich verfügt und vor ihrer Investorentätigkeit zumeist in einem intensiven, operativen Kontakt zu Nutzern stand oder noch immer steht.

Eine Verzerrung der Ergebnisse, weil sich Aussagen allein auf regionale Teilmärkte beziehen, ist theoretisch denkbar, erschien im Vorhinein der Gespräche aber bereits unwahrscheinlich, da nahezu alle Interviewpartner und ihre Unternehmen mindestens überregional bzw. deutschlandweit tätig sind. Diese Einschätzung wurde durch die Erfüllung des Prinzips der theoretischen Sättigung bekräftigt. Mit fortschreitender Anzahl an Interviews haben sich wie-

⁴⁰⁸ Vgl. Mahler, K. (2008), S. 94. Mit Rücksicht auf die Auslastung der Gesprächspartner konnte dies großteils, aber nicht durchgängig erfolgen, da die Interviewprotokolle im Schnitt 20 Seiten Umfang aufweisen.

Vgl. zur Transkription Langer, A. (2010), S. 515-526, Dittmar, N. (2009), S. 51-62 und Kowal, S./O`Connell, D. (2008), S. 437-447.

⁴⁰⁹ Vgl. Mayring, P. (1999), S. 73-78.

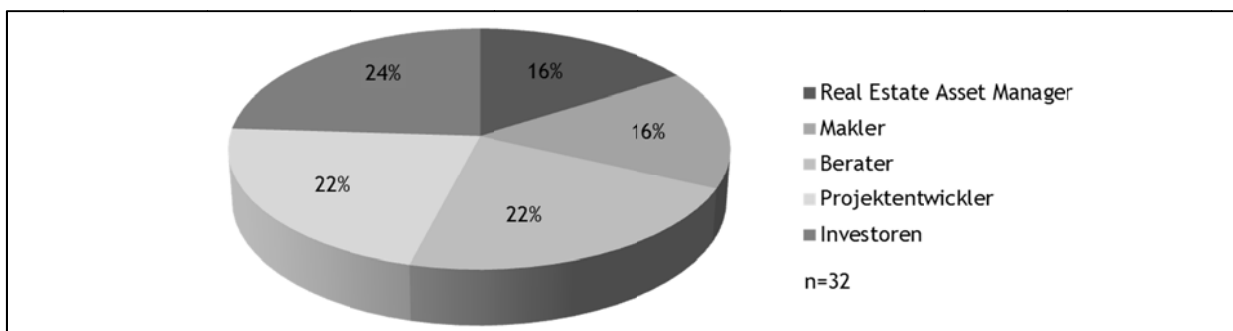
⁴¹⁰ Es handelt sich hierbei um approximierte Werte, wobei der zugeordnete Background den Hintergrund der Gesprächspartner bestmöglich wiedergeben soll. Oftmals sind Überschneidungen in den Tätigkeitsbereichen anzutreffen, weshalb eine eindeutige Zuordnung nicht immer möglich ist.

⁴¹¹ Auf eine Differenzierung der Ergebnisse nach der Herkunft der Interviewpartner soll zugunsten des eigentlichen Forschungsinteresses verzichtet werden. Die verschiedenen Blickwinkel auf den Forschungsgegenstand werden vielmehr im Rahmen der weiteren Ausführungen aufgegriffen.

⁴¹² Vgl. Mayer, H. (2009), S. 46 zur „Gatekeeper“-Funktion.

derholende Faktorenkonglomerate für die einzelnen Nutzungsarten herausgebildet.⁴¹³ Der finale Anteil der Interviewpartner bezogen auf ihr Tätigkeitsfeld stellt sich wie folgt dar:⁴¹⁴

Abbildung 15: Zusammensetzung der Grundgesamtheit der Interviewpartner



Quelle: Eigene Darstellung.

Die Interviewten wurden zu ihrer Einschätzung über das Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter generell bzw. zu den mobilitätsbeeinflussenden Faktoren der vier untersuchten Nutzungsarten simultan befragt. Da der Schwerpunkt einiger Gesprächspartner auf bestimmten Nutzungen liegt, war dies nicht immer zielführend, sodass jene Interviews auf die jeweiligen Nutzungsarten fokussierten. Zumeist wurde dies im Vorfeld der Gespräche vereinbart, vereinzelt erfolgte die Fokussierung zu Gesprächsbeginn. Wie in Abbildung 16 ersichtlich lassen sich die Interviews inhaltlich zu 35% dem Bürobereich, zu 30% dem Einzelhandelsbereich, zu 25% dem Logistikbereich und zu 10% dem Mixed-Use-Bereich zuordnen.⁴¹⁵ Trotz dieser asymmetrischen perspektivischen Aufteilung wurde die theoretische Sättigung für die einzelnen Nutzungen erfüllt, was aus zwei Gründen der Fall zu sein scheint. Zum einen weisen die Mieter der Nutzungsarten Büro und Einzelhandel in den Wahrnehmungen der Immobilienexperten offenbar eine subjektiv größere Heterogenität auf als die der Nutzungen Logistik und Mixed-Use, weshalb es in Relation einer größeren Anzahl an Interviews für Büro- und Einzelhandelsmieter bedurfte.⁴¹⁶ Zum anderen wurden für Logistik- und Mixed-Use-Mieter hauptsächlich Interviews mit auf diese Nutzungen spezialisierten Gesprächspartnern geführt, weshalb die Sättigung hier schneller eingetreten ist. Abbildung 16 ordnet die Interviewpartitionen den der Untersuchung zugrundeliegenden Nutzungsarten zu:

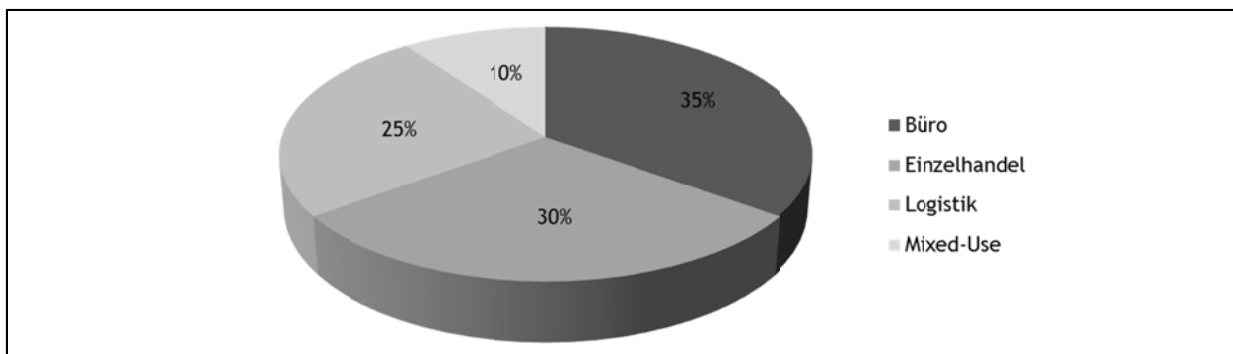
⁴¹³ Die Stichprobenzusammensetzung folgt damit dem theoretischen Sampling, vgl. Merrens, H. (2008), S. 292. Allgemein zu Auswahlverfahren, Sampling und Fallkonstruktion vgl. Merrens, H. (2008), S. 286-299.

⁴¹⁴ Vgl. Mayer, H. (2009), S. 38-42 zur Stichprobengestaltung.

⁴¹⁵ Für diese Aufstellung ist eine Zuweisung von Interviewabschnitten bzw. -textbestandteilen aus den Interviewtranskripten zu den untersuchten Nutzungsarten erfolgt.

⁴¹⁶ Bspw. befasste sich die Gruppe der interviewten Investoren schwerpunktmäßig mit Büro- und Einzelhandelsobjekten.

Abbildung 16: Nutzungsspezifische Zuordnung der Interviewpartitionen

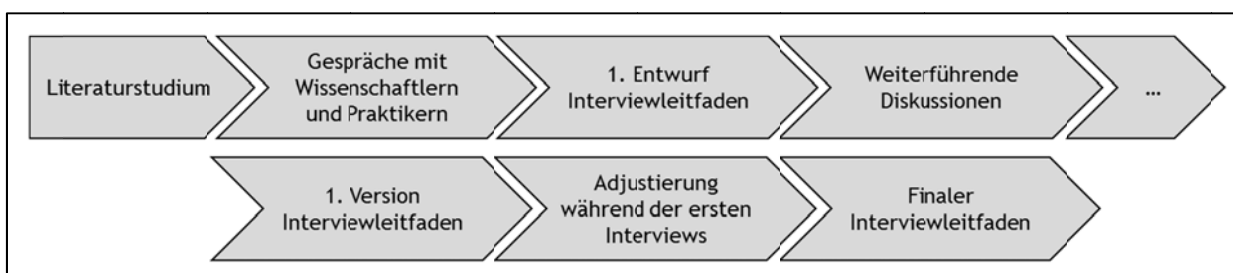


Quelle: Eigene Darstellung.

4.1.2 Interviewleitfaden - Konstruktion und Inhalte

Im Vorgriff auf die Interviews erfolgte ein Literaturstudium anhand von Beiträgen, die sich mit verwandten Themenkomplexen des Mobilitätsverhaltens der betrachteten Nutzungsarten befassen. Zudem wurde eine Vielzahl von Gesprächen mit immobilienwirtschaftlichen Praktikern und Wissenschaftlern geführt, was der Meinungsverdichtung diente und einen ersten Entwurf des Interviewleitfadens zum Ergebnis hatte.⁴¹⁷ Dieser Entwurf wurde bei verschiedenen Gelegenheiten diskutiert und sowohl vor, als auch zu Beginn der eigentlichen Interviewphase überarbeitet, wodurch neue Erkenntnisse einfließen konnten:

Abbildung 17: Vorgehen bei der Konstruktion des Interviewleitfadens



Quelle: Eigene Darstellung.

Bereits im Rahmen der ersten Gespräche wie auch im Verlauf der Interviews wurde ersichtlich, dass eine Transformation nutzungsspezifischer Fragen in übergeordnete Themenkomplexe eines einzigen Interviewleitfadens möglich ist. Die Verwendung eines standardisierten Leit-

⁴¹⁷ Vgl. Mayer, H. (2009), S. 45f. und Gläser, J./ Laudel, G. (2010), S. 61-109 zum Prozess der Leitfadendenentwicklung.

fadens für alle Nutzungsarten bietet den Vorteil einer stringenten Datenerhebung. Da der Leitfaden offene Antworten ermöglicht und abschließend Checkfragen beinhaltet, wurde der Gefahr, relevante Informationen aufgrund der Standardisierung des Leitfadens nicht zu erheben, vorgebeugt. Parallel wurden die Auswertung und die Vergleichbarkeit der gewonnenen Informationen zwischen den einzelnen Interviews und innerhalb der verschiedenen Nutzungsarten erleichtert.⁴¹⁸ Wurden einzelne Fragen des Leitfadens für bestimmte Nutzungen als irrelevant angesehen, so wurden diese nach Erhalt einer Begründung übersprungen. Auf Basis des standardisierten Leitfadens war es möglich, sowohl Interviews zu führen, die sich rein auf eine Nutzungsart bezogen, als auch gleichzeitig mehrere Nutzungen und ihre Mietergruppen abzudecken.

Die Intention der Interviews bestand darin, für jede Nutzungsart einen Katalog zu generieren, der die Faktoren beinhaltet, die für die Masse aller Mobilitätsentscheidungen von praktischer Relevanz sind. Es sollten im Umkehrschluss nicht alle u.U. die Mobilität beeinflussenden Faktoren aufgedeckt und in ihren unwahrscheinlichsten Ausprägungen aufgenommen werden. Durch das Erreichen der Zielsetzung konnten die Verhaltensstrukturen gewerblicher Mieter auf der einen Seite detailliert hinsichtlich der potentiell ausschlaggebenden Mobilitätsfaktoren und ihrer Ausprägungen untersucht werden, auf der anderen Seite wurde die Grundlage für den quantitativen Teil geschaffen.

Die Fragen wurden den Gesprächspartnern zu Beginn des Interviews nochmals in gedruckter Form vorgelegt. Sie sind durchgängig offen gehalten und werden nicht durch standardisierte oder teilstandardisierte Antwortmöglichkeit eingeschränkt, um einen möglichst weitreichenden Erkenntnisgewinn zu erzielen. Die Reihenfolge der Fragen wurde nach Möglichkeit eingehalten. Sobald der Gesprächsverlauf und das Antwortverhalten es aber erforderte, wurde davon abgewichen, worin ein zentraler Vorteil teilstandardisierter Interviews gesehen wird.⁴¹⁹

Der Aufbau des Interviewleitfadens orientiert sich an bekannten Vorgaben.⁴²⁰ Nach der Angabe von Kontaktinformationen zu Interviewer und Betreuer der Untersuchung wird die Auswertung zu rein wissenschaftlichen Zwecken unter Wahrung des Datenschutzes zugesichert. Im Folgenden werden in einer kurzen Einführung das Forschungsvorhaben und die Zielsetzung der Interviews erläutert. Darauf aufbauend werden Angaben zum Unternehmen und dem Aufga-

⁴¹⁸ Ein Nachteil dieser Vorgehensweise besteht darin, dass die Ergebnisse für die Darstellung nach Nutzungsarten erneut transformiert werden mussten, vgl. Kapitel 4.1.3 ab S. 95.

⁴¹⁹ Vgl. Atteslander, P. (2010), S. 144-149.

⁴²⁰ Vgl. Schleich, H. (2011), S. 228-233, Gläser, J./ Laudel, G. (2010), S. 302-304 und Bortz, J./ Döring, N. (2006), S. 244-246.

bengebiet der Interviewpartner erhoben. Im dritten Themenkomplex folgen Fragen, die sich mit der Flexibilität bei gewerblichen Mietverhältnissen im weiteren Sinn befassen. Der vierte Bereich beschäftigt sich übergeordnet mit den Dimensionen und generellen Aspekten der Mobilität gewerblicher Mieter.

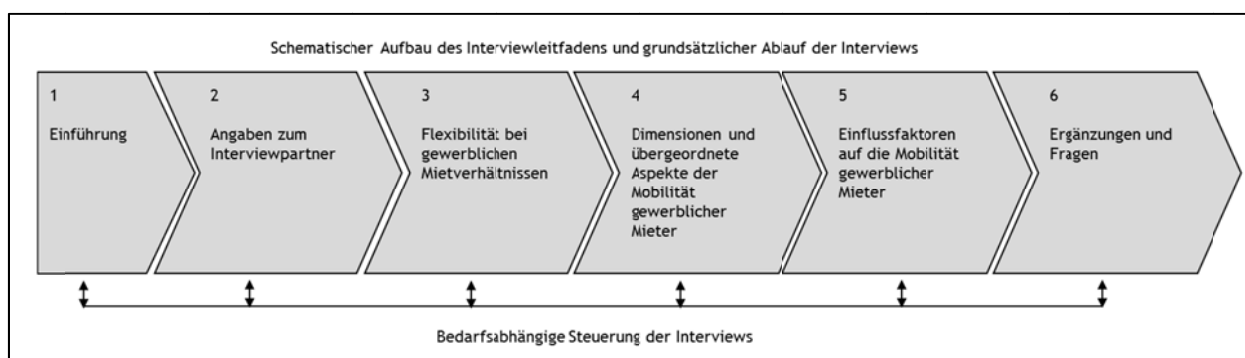
Den inhaltlichen Schwerpunkt der Interviews bildet der fünfte Themenkomplex, der sich im Detail den Einflussfaktoren auf die Mobilität widmet. Bedingt durch das Forschungsinteresse und den immobilienökonomischen Ansatzpunkt der Arbeit wird dabei in zwei übergeordnete Themenbereiche differenziert. Die Faktoren werden in „immobilienökonomische“ sowie „unternehmens- und situationsspezifische Faktoren“ unterteilt. Auf diese Weise ist es möglich, den Einfluss immobilienpezifischer Aspekte am Mobilitätsverhalten zu identifizieren und im quantitativen Teil der Arbeit dezidiert hinsichtlich seiner Relevanz im Gesamtkontext zu hinterfragen. Beispiele für immobilienökonomische Mobilitätsfaktoren sind Lage, Charakteristika der Mietfläche oder mietvertragliche Vereinbarungen; für individuelle und situationsspezifische Faktoren sollen an dieser Stelle beispielhaft Unternehmensentwicklung, Nutzeragglomerationen und Entwicklungen im Branchenumfeld des Mieters erwähnt werden. Zu Beginn der Interviewphase wurden zu beiden Themenbereichen mehrere Kategorien und Faktoren aufgestellt, die mit fortschreitendem Interviewprozess adjustiert wurden.

Bei der Erstellung des Interviewleitfadens traten mitunter folgende zwei Fragen auf: Wie ist eine exakte Abgrenzung der beiden übergeordneten Themenbereiche möglich und ist das Wissen der Experten aus der Immobilienbranche in Bezug auf die nicht immobilienpezifischen Faktoren für den Forschungsgegenstand ausreichend? Die zweite Frage konnte bereits nach den ersten Gesprächen positiv beantwortet werden. Insbesondere der Einblick der befragten Real Estate Asset Manager, Makler (inkl. Tenant Representatives) und Berater in die Mieteranforderungen hat sich als sehr tiefgehend erwiesen.⁴²¹ Zum zweiten Themenbereich der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren konnten im Verlauf der Interviews zahlreiche Erkenntnisse gewonnen werden. Die erste Frage ist differenzierter zu beantworten. Wie sich herausstellt, ist eine bedingungslose Darstellung von Einzelfaktoren für finale Aussagen über das Mobilitätsverhalten häufig nicht zielführend. Ein prosperierender Büromieter kann z.B. aufgrund seines branchenbedingten Wachstums und der damit verbundenen Neueinstellung von Mitarbeitern zusätzliche Flächen benötigen und seine anfängliche Preissensitivität verlieren. Dennoch hat sich die Trennung der Faktoren in zwei Themenbereiche für den Fortgang der Arbeit als vorteilhaft erwiesen.

⁴²¹ Dies hat sich im Rahmen der Mieterbefragung bestätigt.

Der Interviewleitfaden schließt mit zwei offenen Fragen. Zunächst wird um die Aufzählung von „KO-Kriterien“ im Zusammenhang mit den Mobilitätsüberlegungen von Mietern gebeten. Daraufhin wird explizit nach bislang noch nicht aufgeführten, aber nach Ansicht der Interviewpartner relevanten Aspekten im thematischen Kontext gefragt. Damit sollte den Interviewten sowohl die Gelegenheit zur Reflexion des Interviews, als auch zur Ergänzung der vorgegebenen Fragen und Faktoren gegeben werden.⁴²² Zum Ende des Gesprächs wurden die Interviewpartner um ein kurzes Feedback zum Aufbau und den Inhalten gebeten, was für die Verbesserung des Interviewprozesses als hilfreich angesehen wird.⁴²³ Abbildung 18 spiegelt den schematischen Aufbau des Interviewleitfadens und den Ablauf der Interviews wider.⁴²⁴

Abbildung 18: Aufbau des Interviewleitfadens und Ablauf der Interviews



Quelle: Eigene Darstellung.

4.1.3 Interviewtranskripte - Kodierung und Auswertung

Für die Auswertung von Interviewtranskripten hält die Literatur in Abhängigkeit des Kenntnisstandes über das Forschungsobjekt eine Vielzahl von Möglichkeiten bereit.⁴²⁵ Die vorliegende Arbeit nutzt die Technik der Kodierung zur Analyse des gewonnenen Datenmaterials.⁴²⁶ Bei der Kodierung werden Gesprächspartitionen einem ex ante vorgegebenen Kategoriensystem zugeordnet, was eine Reduktion des Textmaterials zur Folge und eine erhöhte Vergleichbar-

⁴²² Vielfach wurde von den Befragten zum Ende der Interviews angemerkt, dass ihres Erachtens alle relevanten mobilitätsbeeinflussenden Faktoren aufgeführt wurden und dass eine tiefergehende Analyse keinen Mehrwert generieren würde.

⁴²³ Vgl. Gläser, J./ Laudel, G. (2010), S. 191f.

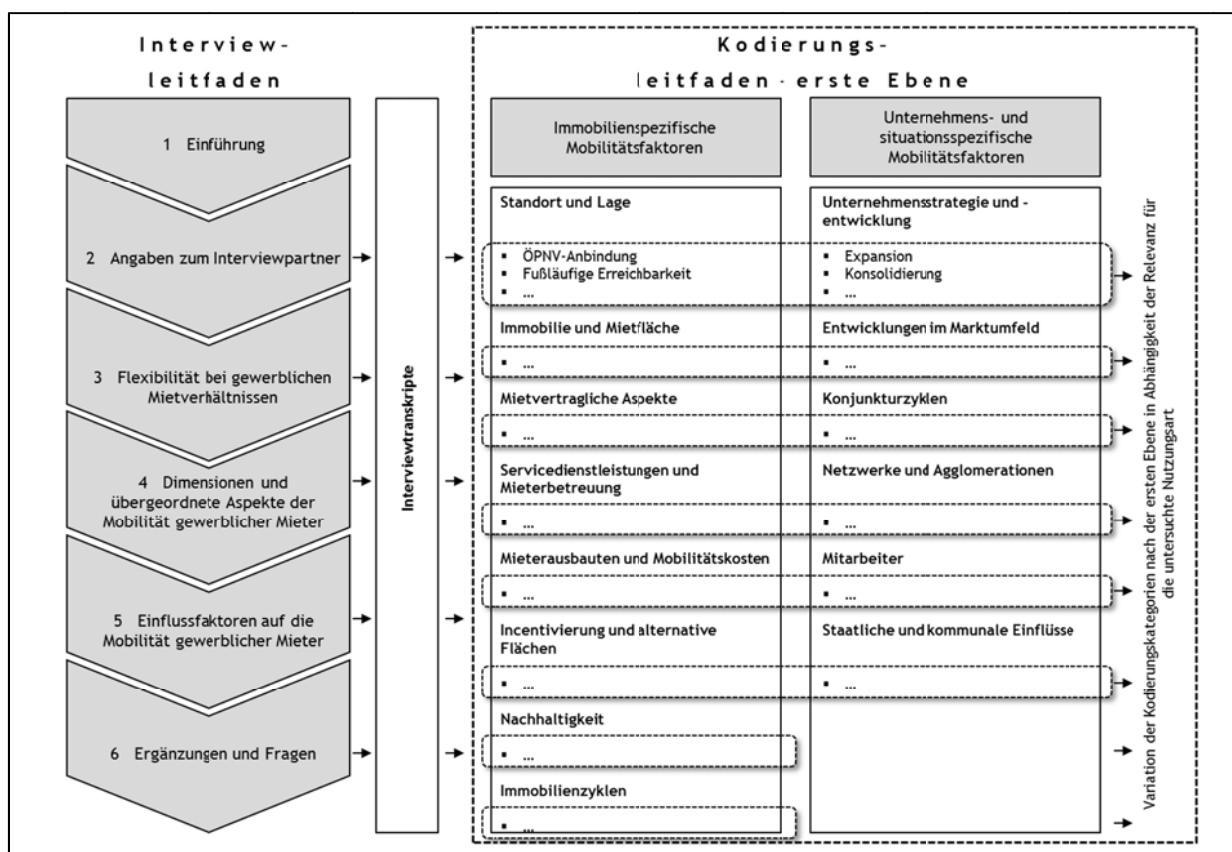
⁴²⁴ Die finale Fassung des Interviewleitfadens enthält Anhang 2 ab S. XXI.

⁴²⁵ Vgl. Mayer, H. (2009), S. 45-55, Schmidt, C. (2008), S. 447-456, Flick, U. (2002), S. 310f. und Lamnek, S. (1995), S. 107.

⁴²⁶ Vgl. Schmidt, C. (2010), S. 473-486.

keit der Daten zum Vorteil hat.⁴²⁷ Die Erstellung des Kodierungsleitfadens erfolgte vor dem Hintergrund des Forschungsinteresses. Demzufolge wurden die Antworten der Gesprächspartner zu den Fragen der verschiedenen Themenkomplexe des Interviewleitfadens bei der Auswertung im Hinblick auf die Art und die Ausprägung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren der Mieter pro Nutzungsart analysiert. Die Angaben zu den Fragen der Themenkomplexe drei und vier des Interviewleitfadens wurden entsprechend den Einflussfaktoren auf die Mobilität zugeordnet, wobei zwischen immobilienpezifischen sowie unternehmens- und situationsspezifischen Faktoren unterschieden wurde. Beide Themenkomplexe ergänzen den eigentlichen Abschnitt der Erhebung zu den mobilitätsbeeinflussenden Faktoren, der durch den Themenkomplex fünf im Interviewleitfaden abgebildet und äquivalent kodiert wurde. Abbildung 19 zeigt die Struktur des Kodierungsleitfadens:

Abbildung 19: Struktur des Kodierungsleitfadens in der ersten Ebene



Quelle: Eigene Darstellung.

Die Kategorien des Kodierungsleitfadens wurden nach der ersten Ebene für die einzelnen Nutzungsarten angepasst, da bestimmte Faktoren wie bspw. fußläufige Erreichbarkeit unter der

⁴²⁷ Vgl. Bortz, J./ Döring, N. (2006), S. 153 und S. 330 sowie Flick, U. (2002), S. 257f.

Kategorie „Standort und Lage“ für Einzelhandelsmieter meist eine große, für Logistikmieter jedoch keine Bedeutung aufweisen und damit im zweiten Fall wegfielen, wodurch streng genommen ein Kodierungsleitfaden pro Nutzungsart aufgestellt wurde. Das Kodierungs- und Auswertungsprozedere musste gleichzeitig Mehrfach- und Parallelantworten berücksichtigen, da sich die Aussagen der Interviewpartner stellenweise auf zwei oder mehrere Nutzungsarten und/oder Kategorien des Kodierungsleitfadens bezogen haben.⁴²⁸

4.1.4 Ergebnistransponierung und Katalogerstellung

Die Kapitel 4.2 bis 4.5 bereiten die Erkenntnisse der Expertengespräche nach Nutzungsarten gegliedert auf. Hierbei wird jeweils zunächst auf ausgewählte Forschungsansätze und -ergebnisse eingegangen, die in Verbindung zur vorliegenden Arbeit stehen. Diese unterstreichen die identifizierte Forschungslücke, dienen aber vor der Diskussions- und Interviewphase zur grundlegenden Meinungsbildung und sollen daher kurz vorgestellt werden. Daraufhin werden die Ergebnisse aus den Interviews summiert. Die Kapitel schließen mit den Katalogen für die einzelnen Nutzungsarten, welche die identifizierten Mobilitätsfaktoren beinhalten.

Um die Faktorenkataloge zielführend darstellen zu können, werden die Interviewergebnisse nach der Aufbereitung im Textteil in einem Zwischenschritt in Schlüsselkategorien transponiert, die den finalen mobilitätsbeeinflussenden Faktoren entsprechen.⁴²⁹ Vor dem Hintergrund der theoretischen Sättigung werden redundante Aussagen hierfür vernachlässigt und verwandte Aspekte, die thematisch in einem unmittelbaren Zusammenhang stehen, unter abgrenzbare Themenbereiche summiert. Ebenso werden lediglich vereinzelt getroffene Aussagen auf ihre Gewichtung im Gesamtkontext des Forschungsvorhabens geprüft und nur bei gegebener Notwendigkeit in die Faktorenkataloge aufgenommen. Der Konflikt besteht darin, die aus dem Kodierungsprozess resultierenden Textbestandteile auf ein überschaubares Maß zu reduzieren und dabei ggf. zu abstrahieren, um die Faktorenkataloge verständlich und für die Mieterbefragung eindeutig gestalten zu können. Während dafür im Rahmen quantitativer Datenerhebung statistische Methoden wie z.B. die Faktorenanalyse zur Verfügung stehen, beinhaltet das hier verfolgte Prozedere - wie qualitative Forschung häufig - ein gewisses Maß an Interpretationsspielraum.⁴³⁰ Zur Erhöhung der Objektivität der Auswertung wurden die final als mobilitätsbeeinflussende Faktoren identifizierten Aspekte im Nachgang in mehreren

⁴²⁸ Vgl. Schmidt, C. (2010), S. 477f.

⁴²⁹ Vgl. auch Mahler, K. (2008), S. 94-96. Aus Gründen der Übersichtlichkeit soll hier auf diesen Zwischenschritt nicht weiter eingegangen werden.

⁴³⁰ Vgl. zur Faktorenanalyse bspw. Backhaus, K. et al. (2011), S. 329-393.

Diskussionsrunden mit Praktikern und Wissenschaftlern auf die inhaltliche Aussagekraft und ihre logische Stringenz geprüft.

Eine Reihung der Faktoren als Ergebnis der Interviewphase wurde vor den Gesprächen nicht ausgeschlossen. Während der Gespräche hat sich diese jedoch als nicht praktikabel erwiesen, da die Interviewpartner meist auf den Einzelfall bzw. die unterschiedliche Gewichtung der Faktoren durch den jeweiligen Mieter verwiesen haben. Das bekräftigt die methodische Struktur, die Gewichtung der Faktoren im quantitativen Teil der Arbeit auf Basis der individuellen Mieteransichten zu bestimmen.

Die Differenzierung in immobilienpezifische sowie unternehmens- und situationsspezifische Mobilitätsfaktoren im Interviewprozess und bei der Ergebnisdarstellung verdeutlicht die verschiedenen Beziehungen und Wechselwirkungen einzelner Faktoren.

4.2 Mobilitätsbeeinflussende Faktoren von Büromietern

Vor der Aufbereitung der Interviewergebnisse soll eingangs auf benachbarte Forschungsansätze eingegangen werden, die im Zusammenhang zur vorliegenden Untersuchung im Allgemeinen und dem Mobilitätsverhalten von Büromietern im Speziellen stehen.

4.2.1 Benachbarte Forschungsansätze und -ergebnisse

Die Ursprünge neoklassischer⁴³¹ Standortforschung reichen bis in das frühe 19. Jahrhundert zurück.⁴³² Erste Ansätze befassten sich mit der agrarwirtschaftlichen Bodennutzung, welche später um Standorttheorien für die Industrie, das Dienstleistungsgewerbe und den öffentlichen Sektor erweitert wurden. Sie beschäftigen sich auf theoretischer Ebene bei einem hohen Abstraktionsgrad mit der wirtschaftlichen Entstehung von Standortstrukturen. Einen zentralen Aspekt stellen Zeit-Raum-Distanzen in Verbindung mit den Kostenstrukturen von Unternehmen dar.⁴³³ Die Werke haben Grundlagencharakter, sie befassen sich jedoch primär mit harten Standortfaktoren bei gleichzeitiger Vernachlässigung von aus heutiger Sicht praxisrelevanten Themen wie weichen Standortfaktoren, Agglomerationseffekten und verhaltenswissenschaftlichen Erkenntnissen.⁴³⁴

Neuere Standorttheorien, die vermehrt auf analytisch-empirischen Ansätzen beruhen, entwickelten sich überwiegend in den 1960er und 1970er Jahren. Inhaltlich befassen sie sich vordergründig mit der Standortwahl und später den Standortveränderungen einzelner Industriebetriebe. Zahlreiche neoklassische Annahmen wurden durch die Analyse des tatsächlichen Entscheidungsverhaltens von Unternehmen aufgrund ihrer Realitätsferne widerlegt. Fortschritte in der verhaltens- und entscheidungstheoretischen Forschung führten zu einer Abkehr von den Annahmen des Rationalitätsprinzips und zur Abwendung von der Auffassung, Unternehmen handeln stets gewinnmaximierend unter Berücksichtigung aller theoretisch verfügba-

⁴³¹ Vgl. zu den Annahmen neoklassischer Forschung Kap. 2.2 ab S. 31.

⁴³² Vgl. Hennings, G. (2008), S. 357: Im Jahr 1826 veröffentlichte VON THÜNEN mit „Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie“ eine grundlegende Theorie zur landwirtschaftlichen Bodennutzung. Des Weiteren sind hier die Standorttheorie von WEBER, die Theorie der zentralen Orte von CHRISTALLER und die Theorie der Wachstumspole von PERROUX zu nennen. An dieser Stelle soll stellvertretend für die in der vorliegenden Arbeit behandelten Nutzungsarten lediglich eine Einführung in die Ursprünge der Standortforschung erfolgen. Für tiefergehende Einblicke wird auf die entsprechende Literatur verwiesen, vgl. bspw. Isenhöfer, B. et al. (2005), S. 398-405, Hennings, G. (2008), S. 355-359 und Grabow, B. et al. (1995), S. 73-78.

⁴³³ Vgl. Isenhöfer, B. et al. (2005), S. 398f.

⁴³⁴ Vgl. Isenhöfer, B. et al. (2005), S. 398 und S. 405.

ren Informationen. Entscheidungen werden vielmehr von mangelhafter Informationsverfügbarkeit, beschränkten Informationsverarbeitungskapazitäten und Gedanken über den individuellen, auch nicht monetären Nutzen der Entscheider begleitet.⁴³⁵

Aufgrund der zunehmenden Bedeutung des tertiären und quartären Wirtschaftssektors reduzierten sich die Forschungsbemühungen zur Standortwahl von Industriebetrieben ab den 1970er Jahren zusehends, während standorttheoretische Diskussionen mit dem Schwerpunkt auf Büro- und Dienstleistungsbetrieben in den Fokus rückten. Mit dem *Lebenszyklus-Ansatz*, dem *historisch-genetischen Ansatz*, den *aktionsräumlichen und kommunikationstheoretischen* sowie den *verhaltens- und entscheidungstheoretischen Ansätzen* wurden verschiedene Konzepte entwickelt, die es mit unterschiedlichen aber überwiegend suboptimalen Erklärungsgehalten ermöglichen, die Entstehung von Bürostandorten nachzuvollziehen bzw. das Verhalten von Büronutzern zu antizipieren.⁴³⁶

Die vorliegende Untersuchung unterscheidet sich in mehreren Punkten von den genannten und den in den folgenden Kapiteln zitierten Ansätzen. Erstens dient die relativ junge Disziplin der Immobilienökonomie nur in wenigen Fällen als theoretisches Fundament. Die Arbeiten wurden i.d.R. aus volkswirtschaftlichen, geografischen, betriebswirtschaftlichen oder städteplanerischen Perspektiven angefertigt. Zweitens wird meist keine explizite Unterscheidung der Beschaffungsform vorgenommen, d.h. Immobilieneigentum und Mietverhältnisse werden gleich behandelt.⁴³⁷ Drittens beschäftigt sich das Gros mit Unternehmen aus dem angloamerikanischen Raum, wobei viertens für den deutschsprachigen Raum lediglich einzelne Branchen innerhalb einer Nutzungsart analysiert wurden.⁴³⁸ Fünftens wird die Bleibebereitschaft in bestehenden Mietverhältnissen mit wenigen Ausnahmen nicht parallel zur Wechselbereitschaft betrachtet und sechstens unterblieb schließlich aufgrund der genannten Punkte ein Vergleich des Mobilitätsverhaltens von Mietern zwischen und innerhalb einzelner Nutzungsarten.

Als problematisch im Zusammenhang mit derartigen Vorhaben werden insbesondere die Heterogenität der Immobiliennutzer sowie das hohe Maß an Individualität bei unternehmensbezo-

⁴³⁵ Vgl. Hennings, G. (2008), S. 359-362 und insbesondere Kap. 2.2 ab S. 31 zur Entwicklung der verhaltenswissenschaftlichen Forschung in den Wirtschaftswissenschaften.

⁴³⁶ Vgl. Hennings, G. (2008), S. 362. Für einen Überblick zur Entwicklung der Bürostandorttheorien und den wegweisenden Erkenntnissen vgl. Hennigs, G. (2008), S. 365-369. Im Besonderen sind die Arbeiten von MORGAN, DE LANGE, COWAN, PRITCHARD, GAD, HEINEBERG/ DE LANGE, THORNGREN, GODDARD, EDWARDS, ENXING UND ERTLE-STRAUB hervorzuheben, auf deren inhaltliche Darstellung aus Platzgründen jedoch verzichtet werden soll, vgl. ebd.

⁴³⁷ Vgl. Kap. 2.1.1 ab S. 13 zu den Formen der Immobilienbeschaffung und -bereitstellung.

⁴³⁸ Vgl. auch Gerstner, N. (2008), S. 98f.

genen Entscheidungen und den Anforderungen an Standort, Immobilie und Mietfläche angesehen.⁴³⁹ Aus diesem Grund greift die vorliegende Arbeit auf das Konzept der Triangulation zurück und bedient sich neben quantitativer Erhebungsmethoden zudem qualitativer Verfahren. Ausgewählte Literatur soll dennoch hervorgehoben werden, da sie inhaltlich zur Strukturierung beigetragen hat und mitunter übertragbare Erkenntnisse liefert. Die nachfolgend skizzierten Beiträge aus dem Bürobereich sind nach *Standortwahl*, *Nutzeranforderungen*, *Entscheidungsprozessen* und *Studien von besonderem Interesse* gegliedert.⁴⁴⁰

Fundamentale Zusammenhänge zwischen der Standortwahl von Unternehmen und Agglomerationen identifizieren CLAPP ET AL. Sie halten fest, dass durch Branchencluster, Verkehrsanbindung, architektonische Attraktivität, Steuereffekte und die Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal Vorteile für Unternehmen entstehen können.⁴⁴¹ Auf den Bedeutungswandel bei den Standortfaktoren und die Relevanz bestimmter harter und weicher Faktoren gehen GRABOW ET AL. ein. Zu den fünf wichtigsten harten Standortfaktoren werden nach ihren Ergebnissen die Verkehrsanbindung, der Arbeitsmarkt, die Flächen- und Mietkosten, lokale Abgaben sowie das Flächen- und Büroangebot gezählt. Unter die zentralen weichen Faktoren fassen sie das Wirtschaftsklima von Land und Stadt, das Image des Betriebsstandorts sowie das Image von Stadt und Region zusammen. Aus Arbeitnehmersicht sind die Aspekte Wohnen und Wohnumfeld, die Umweltqualität, Ausbildungsmöglichkeiten sowie der Freizeitwert einer Region von Bedeutung.⁴⁴² ARCHER und SMITH versuchen suburbane Agglomerationen von Büroimmobilien in nordamerikanischen Städten zu erklären. Sie führen an, dass die Literatur Agglomerationen u.a. auf die Trennung von Management-, Verwaltungs- und Routineaufgaben zurückführt. Als Fazit halten sie fest, dass städtisches Wachstum und die Entwicklung des Tertiärsektors innerhalb einer Stadt neben technologischem Wandel durch neue Agglomerationen abseits des Stadtkerns oder in Stadtrandbereichen verursacht werden können. Diese haben bei positiver Entwicklung möglicherweise Magnetwirkung auf Nutzer bestehender Strukturen und dynamisieren den Wettbewerb.⁴⁴³ SHILTON und STANLEY suchen nach Mustern, anhand welcher die Zentralen von US-amerikanischen Unternehmen angeordnet sind. Sie attestieren Städten eine hohe Anziehungskraft für Unternehmen, unabhängig von deren Größe, und halten fest, dass die Ansiedlungen innerhalb eines geografisch engen Raums sehr häufig clusterartig erfolgen. Ihrer Überlegung liegt die These zugrunde, dass sich Unternehmen aufgrund effizienterer Kostenstrukturen in Clustern gruppieren, was sich allerdings im Ergebnis nicht durchgängig zeigen

⁴³⁹ Vgl. Ertle-Straub, S. (2002), S. 4 und S. 92 sowie Gerstner, N. (2008), S. 98f.

⁴⁴⁰ Ein ähnlicher Literaturüberblick findet sich bei GERSTNER, vgl. Gerstner, N. (2008), S. 99-112.

⁴⁴¹ Vgl. Clapp, J. et al. (1992), S. 230f.

⁴⁴² Vgl. Grabow, B. et al. (1995), S. 80-82 und S. 227.

⁴⁴³ Vgl. Archer, W./ Smith, M. (2003), S. 139-141 und S. 160-162.

lässt.⁴⁴⁴ MCCANN und MUDAMBI führen an, dass vorhandene Theorien es nicht vermögen, die Prozesse und Interdependenzen bei der Standortwahl adäquat abzubilden. Speziell mangelt es ihrer Meinung nach an einem Ansatz zur Erklärung der Wahl des Mikrostandorts. Werden international agierende Unternehmen betrachtet, so geben sie darüber hinaus an, dass existierende Modelle es nicht ermöglichen, örtlich gewachsene Strukturen und Netzwerke bei der Standortentscheidung einzubeziehen. Die Autoren differenzieren Unternehmen daher in verschiedene Beziehungsstufen, die sie in Abhängigkeit ihrer Bindung zu anderen Marktteilnehmern vor Ort einteilen.⁴⁴⁵ JAKOBSEN und ONSAGER sehen neben den direkt mit einem Standort verknüpften Parametern auch den Lebenszyklus einer Unternehmung und die (historisch bedingte) Verbundenheit mit einem Standort als zentralen Punkt für spätere Standortentscheidungen. Ferner identifizieren sie nationale Gesetzgebung und regionale Wirtschaftsförderung als relevante Parameter. Bestehende Netzwerke und lokale Verbindungen beeinflussen die Entscheidung gleichfalls in nicht unerheblichem Umfang. Unabhängig davon konstatieren die Verfasser, dass veränderte Eigentümerstrukturen massiven Einfluss auf Standortüberlegungen haben können.⁴⁴⁶ Mit den Zielsetzungen, die informationsintensive Unternehmen mit einem Umzug verfolgen, befasst sich O'MARA. Sie unterteilt hierzu neben der räumlichen Umzugsdistanz und der Lage des neuen Standorts in den Umfang des Umzugs, d.h. ob ein Unternehmen gänzlich oder nur in Teilen verlagert wird, sowie in den Anteil der betroffenen Mitarbeiter. Als übergeordnete Zielsetzungen der Verlagerungen im untersuchten Segment werden Kostenoptimierung und Skaleneffekte, Veränderungen in der Unternehmensstrategie, Umfeldeinflüsse, Standortaffinität sowie speziell eine im Anschluss erhöhte Flexibilität der Unternehmenseinheiten festgehalten.⁴⁴⁷

In Bezug auf die Nutzeranforderungen, die im Rahmen von Umzugsentscheidungen von Bedeutung sind, führt ABEL neben den Kosten der Bürofläche die Anbindung an ein überregionales Straßennetz, ein modernes und imageträchtiges Gebäude, die Verfügbarkeit von PKW-Stellplätzen, Flexibilität hinsichtlich der Flächenverfügbarkeit und die Anpassungsfähigkeit an veränderte Unternehmensbedürfnisse an. Überdies nennt er die Sicherheit des Arbeitsumfelds und das Nahversorgungsangebot am Standort.⁴⁴⁸ LEISHMAN ET AL. weisen in einer Untersuchung für Edinburgh nach, dass die spezifischen Anforderungen von Unternehmen an eine Immobilie und die Umsetzbarkeit der gewünschten Büroorganisationsform neben der Möglichkeit, Flächen flexibel hinzu- und abmieten zu können, ausschlaggebende Aspekte sind, die bei Umzü-

⁴⁴⁴ Vgl. Shilton, L./ Stanley, C. (1999), S. 341-344 und S. 362f.

⁴⁴⁵ Vgl. McCann, P./ Mudambi, R. (2004), S. 501-508.

⁴⁴⁶ Vgl. Jakobsen, S.-E./ Onsager, K. (2005), S. 1532-1534.

⁴⁴⁷ Vgl. O'Mara, M. (1999), S. 366f. und S. 375-384.

⁴⁴⁸ Vgl. Abel, J. (1994), S. 28.

gen Beachtung finden. Gleichzeitig halten sie fest, dass Nutzer in Abhängigkeit der Lage ihrer Büroflächen unterschiedliche Gewichtungen auf einzelne Standortfaktoren legen. Sie schlussfolgern, dass Nutzer, deren Büroflächen sich im Stadtkern befinden, der Innenstadtnähe, den Agglomerationsvorteilen, der verkehrlichen Erschließung und der PKW-Stellplatzverfügbarkeit eine signifikant andere Bedeutung zuweisen wie solche, die in peripheren Lagen niedergelassen sind.⁴⁴⁹ In einer Studie über deutsche Büromieter gruppiert die DTZ RESEARCH & CONSULTING die Teilnehmer in Anspruchsminimalisten, selektiv Anspruchsvolle und Anspruchsvolle. Während das erste bzw. dritte Cluster konsequent geringe bzw. hohe Ansprüche aufweist, fallen die Vorstellungen im zweiten Cluster sehr unterschiedlich aus. Es wird summiert, dass sich die Ansprüche der Unternehmen in Abhängigkeit von Größe, Herkunft, Alter und der Organisationsausgestaltung ändern.⁴⁵⁰ Für Birmingham halten DENT und WHITE fest, dass die (Miet-) Kosten mit zunehmender Unternehmensgröße eine abnehmende Bedeutung für die Wechselentscheidung haben, während die Relevanz flexibler IT-Strukturen mit der Unternehmensgröße steigt. Mangelnde Investitionen in die Flächen seitens des Anbieters waren für viele Unternehmen ein Ausschlusskriterium.⁴⁵¹ LIZIERI schlussfolgert in einer weiteren Studie, dass Büromieter, die in einem wettbewerbsintensiven Umfeld und in einer volatilen Branche tätig sind, erhöhte Ansprüche an die Flexibilität ihrer Flächen sowie im Besonderen hinsichtlich der Möglichkeit zur Flächenatmung an einem Standort haben.⁴⁵² O'ROARTY kommt in einem Beitrag über die Vor- und Nachteile flexibel gestalteter Mietverhältnisse zu dem Schluss, dass diese nicht nur für den Mieter Chancen bieten, sondern gleichfalls für Flächenanbieter in Bezug auf die Optimierung der Risiko-Ertragsstruktur von Immobilieninvestitionen.⁴⁵³ Für kleinere und mittlere Unternehmen ergab eine Studie von PSEPHOS, dass die kommunikationstechnische Infrastruktur, die Höhe der Kosten, das Wohlbefinden, die PKW-Stellplatzverfügbarkeit und die Erreichbarkeit per PKW neben der Erreichbarkeit für die Mitarbeiter entscheidungsrelevante Parameter sind. Ergänzend werden der Außenauftritt, die Möglichkeit der flexiblen Flächennutzung, die Höhe der Nebenkosten und die ÖPNV-Anbindung als fundamental angeführt.⁴⁵⁴

RABIANSKI empfiehlt einen frühzeitigen Einbezug der Mitarbeiter bei der Standortwahl. Er argumentiert, dass eine individuelle Prüfung der Mitarbeiterpräferenzen die langfristige Arbeitnehmerbindung erhöht und die Anlaufkosten im Fall eines Standortwechsels deutlich senkt.⁴⁵⁵

⁴⁴⁹ Vgl. Leishman, C. et al. (2003), S. 45-52 und S. 59.

⁴⁵⁰ Vgl. DTZ Research & Consulting (2004), S. 48-55 und S. 74f.

⁴⁵¹ Vgl. Dent, P./ White A. (1998), S. 268-270.

⁴⁵² Vgl. Lizieri, C. (2003), S. 1154-1158 und S. 1165.

⁴⁵³ Vgl. O'Roarty, B. (2001), S. 80.

⁴⁵⁴ Vgl. Psephos (2004), S. 8-13.

⁴⁵⁵ Vgl. Rabianski, J. (2007), S. 50 und S. 61.

RASILA und NENONEN weisen auf die mit einem Umzug verbundenen Risiken für Unternehmen und Entscheidungsträger hin. Hierbei untergliedern sie in financial risks, functional risks, corporate culture risk, interest group risk und future risk.⁴⁵⁶ Die Ausführungen verdeutlichen den Umfang inhaltlicher Fragestellungen und Prozesse, die mit Mobilitätsentscheidungen einhergehen. Gleichzeitig erinnern sie an die Erkenntnisse über kognitive Dissonanzen und beschränkte Informationsverarbeitungskapazitäten des Menschen aus dem Grundlagenteil.⁴⁵⁷ GERSTNER konzipiert in seiner auf verhaltenswissenschaftlichen Überlegungen beruhenden Arbeit unter Einbezug des aktuellen Stands der Literatur⁴⁵⁸ ein Modell, das sich detailliert mit den Entscheidungsprozessen bei der Anmietung von Büroimmobilien befasst. Er clustert die Teilnehmer seiner empirischen Studie nach Unternehmensgröße bzw. Anzahl der Mitarbeiter, nach der Größe der angemieteten Fläche, nach dem Aktionsradius, der Funktion der Büroimmobilie (Hauptsitz versus Niederlassung), dem Einfluss des Corporate Real Estate Managements, der Entscheidungszentralität sowie in Abhängigkeit der Notwendigkeit, dass die Unternehmensleitung einer Anmietung zustimmen muss.⁴⁵⁹ Schließlich zeigt er für die Cluster, dass unterschiedliche Einflüsse bedingt durch die Organisationsform und das Umfeld von Unternehmen auftreten, welche die Entscheidungsfindung beeinflussen können.⁴⁶⁰

Von besonderem Interesse für die vorliegende Arbeit sind zwei Studien von BRADE und der SEB. BRADE befasst sich in ihrer Dissertation mit dem Mieterverhalten aus der Perspektive des strategischen Marketingplanungsprozesses für Büroimmobilien. Sie differenziert in ihrer auf Deutschland bezogenen Analyse explizit in das Wechsel- und Bleibeverhalten der Nutzer und entwickelt ein kausalanalytisches Modell, das sich aus standort-, ausstattungs- und servicebezogenen Variablen zusammensetzt.⁴⁶¹ Im Ergebnis variiert u.a. die Wichtigkeit der Standortkriterien für die untersuchten Branchen. Vordergründig relevant sind jedoch durchgehend das Mietniveau, die PKW-Erreichbarkeit und das Gastronomieangebot.⁴⁶² Bei den Ausstattungskriterien belegen die Parkplatzverfügbarkeit, Expansionsmöglichkeiten und der Eingangsbereich die vorderen Plätze, wobei die Branchen den Faktoren wiederum unterschiedliche Gewichtungen zusprechen.⁴⁶³ Für die Servicedienstleistungen weisen das Parkplatz- und Vertragsmanagement in Abhängigkeit der Lage der Büroflächen signifikante Wertunterschiede auf.⁴⁶⁴ Eine weitere Erkenntnis bezieht sich auf das Wechselverhalten von Unternehmen in Verbindung mit

⁴⁵⁶ Vgl. Rasila, H./ Nenonen, S. (2008), S. 265-269.

⁴⁵⁷ Vgl. Kap. 2.2 ab S. 31.

⁴⁵⁸ Vgl. Gerstner, N. (2008), S. 107-112.

⁴⁵⁹ Vgl. Gerstner, N. (2008), S. 215-217.

⁴⁶⁰ Vgl. Gerstner, N. (2008), S. 294f.

⁴⁶¹ Vgl. Brade, K. (1998), S. 140.

⁴⁶² Vgl. Brade, K. (1998), S. 265.

⁴⁶³ Vgl. Brade, K. (1998), S. 263.

⁴⁶⁴ Vgl. Brade, K. (1998), S. 243-245.

ihrer Größe. Während große Unternehmen tendenziell wechselwilliger sind, lassen sich kleinere Unternehmen eher als bleibewillig charakterisieren.⁴⁶⁵ Die Arbeit von BRADE bekräftigt, dass das Wechselverhalten von Büromietern durch individuell sehr unterschiedliche Faktoren beeinflusst werden kann. Dabei hat die Qualität der immobilienpezifischen Sach- und Dienstleistungen zwar grundsätzlich einen starken Einfluss auf das Mieterverhalten, die Wirkung dieser auf die Bleibebereitschaft ist jedoch kaum nachzuweisen. Immobilienbezogene Dienstleistungen spielen eine untergeordnete Rolle und wirken nur insofern beeinflussend, als dass sie zur Differenzierung des Immobilienangebots beisteuern können.⁴⁶⁶ Entscheidend ist die Anmerkung von BRADE, dass aufgrund des Erklärungsgehalts des Modells der Schluss nahe liegt, dass Variablen fehlen, um die das Modell zur Erhöhung des Erklärungsgehalts ergänzt werden müsste.⁴⁶⁷ Der im Auftrag der SEB angefertigte Büromieter-Almanach ist inhaltlich ähnlich platziert. Er untersucht die Faktoren der Mietentscheidung und der -zufriedenheit von Büromietern in Deutschland. Auf Basis von Telefoninterviews mit Mietern verschiedener Branchen werden Erkenntnisse über die Vorstellungen und die Verhaltensabsichten von Nutzern gewonnen. Neben der allgemeinen Zufriedenheit mit dem Mietverhältnis wird die Wahrscheinlichkeit eines Flächenwechsels abgefragt.⁴⁶⁸ Die Studie zieht ein Kategoriensystem heran, das zwischen insgesamt 23 Kriterien⁴⁶⁹ unterscheidet, die unter fünf übergeordnete Faktoren summiert werden. Die verwendete Systematik fasst die betrachteten Kriterien unter die Faktoren Büro, Gebäude, Kosten, Standort und Business zusammen.⁴⁷⁰ Die folgende Aufstellung gibt die Kernaussage der Studie wieder, wofür die einzelnen Faktoren - sowie unterhalb davon die jeweiligen Kriterien - absteigend nach ihrer Wichtigkeit für die befragten Mieter geordnet wurden:

- Faktor *Kosten*: Nettomietkosten, verbrauchsabhängige Kosten (wie Wasser und Energie), mietbezogene Nebenkosten, Mietkostenniveau der Stadt
- Faktor *Büro*: allgemeiner Zustand der Bürofläche, Flexibilität der technischen Infrastruktur, Flächeneffizienz, Energieeffizienz und Ökologie, soziale Kontaktpunkte, Flexibilität der Räume
- Faktor *Standort*: Sicherheit, Umweltqualität, Image der Stadt, Attraktivität für Fachpersonal, Unternehmensfreundlichkeit der Stadtverwaltung

⁴⁶⁵ Vgl. Brade, K. (1998), S. 258f.

⁴⁶⁶ Vgl. Brade, K. (1998), S. 215-267 sowie zusammenfassend Gerstner, N. (2008), S. 107.

⁴⁶⁷ Vgl. Brade, K. (1998), S. 231 und S. 274-277, zu den Variablen ihres Fragebogens vgl. S. 321-327. Die vorliegende Arbeit bedient sich daher zur Konstruktion eines umfassenderen „Modells“ zunächst der qualitativen Datenerhebung mittels Experteninterviews.

⁴⁶⁸ Vgl. SEB (2011), S. 15-17.

⁴⁶⁹ In der Terminologie der vorliegenden Arbeit handelt es sich bei diesen Kriterien um die mobilitätsbeeinflussenden Faktoren.

⁴⁷⁰ Vgl. SEB (2011), S. 18f.

- Faktor *Gebäude*: Entrée des Gebäudes, Erscheinungsbild/ Architektur des Gebäudes, Wiedererkennungswert/ Bekanntheitsgrad des Gebäudes innerhalb der Stadt
- Faktor *Business*: Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln, Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal, Verfügbarkeit von passenden Büroflächen innerhalb des administrativen Stadtgebietes, Nähe zu Absatzmärkten/ Kunden, Nähe zu unternehmensnahen Dienstleistungen.⁴⁷¹

Für die Kriterien wurde ergänzend die Zufriedenheit abfragt, wobei die Einschätzungen über die Zufriedenheit signifikante Unterschiede zu dem dargestellten Ranking nach Wichtigkeit aufweisen.⁴⁷² Aus einer grafischen Verknüpfung beider Angaben werden im nächsten Schritt über Wichtigkeits-Zufriedenheits-Matrizen pro Faktor Handlungsempfehlungen für Flächenanbieter abgeleitet.⁴⁷³ Schließlich werden die Wichtigkeits- und Zufriedenheitswerte der Kriterien unterhalb der Faktoren multiplikativ verknüpft, bevor für diese pro Faktor ein Durchschnittswert gebildet wird. Aus den Durchschnittswerten wird ein Gesamtindex der Mieterzufriedenheit gebildet, der sich aus dem Mittelwert aller durchschnittlichen Faktorenwerte zusammensetzt und Auskunft über die Ansichten und die Zufriedenheit der Büromieter in den einzelnen Städten gibt.⁴⁷⁴ Die Studie widmet sich ferner der Nachhaltigkeit. Als Resultat wird festgehalten, dass Gebäudezertifizierungen bei vielen Mietentscheidungen keine Relevanz besitzen, dass Nachhaltigkeitszertifikate wenig bekannt sind und dass energieeffiziente Flächen aufgrund der Erwartung steigender Energiepreise zwar gewünscht werden, Mieter aber kaum bereit sind, dafür eine absolut höhere Gesamtmiete zu zahlen.⁴⁷⁵ Auch deutsche Immobilienvermittler wie DR. LÜBKE oder E&V befassen sich in meist lokalen Marktberichten mit den Motiven von Mietern, die hinter einer Neuanmietung stehen und bei der Flächensuche von Bedeutung sind. Bei den Motiven einer Neuanmietung dominiert ein erhöhter Flächenbedarf den Anforderungskatalog sehr deutlich, gefolgt von dem Wunsch nach einer besseren Lage, einer qualitativ höherwertigen Flächenausstattung, einer Kostenreduktion sowie einem verringerten Flächenbedarf.⁴⁷⁶ Für die Flächenauswahl sind die Lage der Mietfläche sowie nach-

⁴⁷¹ Die Verfasser begründen die der Studie zugrundeliegenden Kriterien nicht im Detail, weshalb auch kein Anspruch auf Vollständigkeit erhoben werden kann, vgl. SEB (2011), S. 13.

⁴⁷² Da die Erkenntnisse über die Zufriedenheit für den weiteren Fortschritt des Kapitels keinen Mehrwert liefern, unterbleibt an dieser Stelle eine detailliertere Ergebnisdarstellung dazu.

⁴⁷³ Vgl. SEB (2011), S. 20-37.

⁴⁷⁴ Vgl. SEB (2011), S. 39-41. Zu den fünf Faktoren wird ergänzend die allgemeine Mieterzufriedenheit in Verbindung mit den Wechselabsichten addiert.

Implizit wird durch die Mittelwertbildung bei den insgesamt sechs Faktoren die potentiell kritische Annahme getroffen, dass alle Faktoren eine identische Gewichtung aufweisen.

⁴⁷⁵ Vgl. SEB (2011), S. 11 und S. 51-57.

⁴⁷⁶ Vgl. E&V (2011), Dr. Lübke (2009a), S. 3f., Dr. Lübke (2009b), S. 3, Dr. Lübke (2009c), S. 3f., Dr. Lübke (2008a), S. 3f. und Dr. Lübke (2008b), S. 3f.

gelagert die Flächengröße, der Preis, die Ausstattung und der Flächenzuschnitt von Bedeutung.⁴⁷⁷ Bei der Gewährung von Incentives dominieren mietfreie Zeiten das Marktbild.⁴⁷⁸

4.2.2 Immobilienspezifische Mobilitätsfaktoren

Aufgrund der strukturellen Unzulänglichkeiten der zitierten Studien für die vorliegende Untersuchung werden die mobilitätsbeeinflussenden Faktoren von Büromietern im Folgenden auf Basis der Interviews erarbeitet.⁴⁷⁹ Hierbei werden die Kategorien *Standort und Lage, Immobilie und Mietfläche, mietvertragliche Aspekte, Servicedienstleistungen und Mieterbetreuung, Mieterausbauten und Mobilitätskosten, Incentivierung und alternative Flächen* sowie *Nachhaltigkeit* und *Immobilienzyklen* unterschieden.⁴⁸⁰

4.2.2.1 Standort und Lage

Standortverlagerungen sind nutzungs- und branchenübergreifend mit einer Reihe von Prognoseunsicherheiten und Schwierigkeiten behaftet. Unternehmen werden einen *Standort* daher i.d.R. nur dann aufgeben, wenn er nicht mehr rentabel ist oder anderorts signifikante Verbesserungen der Auftrags- und Ertragslage erwartet werden, die einen Standortwechsel inkl. aller Risiken vorteilhaft erscheinen lassen. Speziell Unternehmen, die bereits seit Jahrzehnten in einer Stadt oder Region ansässig sind, zeigen im Allgemeinen keine Wechselabsichten, solange die Geschäftsergebnisse kongruent zu ihren Erwartungen sind. Diese Form der historisch bedingten Standortpersistenz wird neben der Nähe zu Kunden, Absatzmärkten und dem Wohnort der Angestellten mitunter auf enge Beziehungen zu Politik, Kultur und Wirtschaft zurückgeführt.⁴⁸¹ Unternehmen, die mangels Historie weniger mit einem Standort verbunden sind, werden im Umkehrschluss als tendenziell wechselwilliger charakterisiert.⁴⁸²

⁴⁷⁷ Vgl. Dr. Lübke (2008a), S. 4 und Dr. Lübke (2008b), S. 4.

⁴⁷⁸ Vgl. Dr. Lübke (2008a), S. 6 und Dr. Lübke (2008b), S. 6.

⁴⁷⁹ Die zitierten Arbeiten werden insbesondere in den Prozess der Fragebogenstrukturierung in Kapitel 5 einbezogen.

⁴⁸⁰ Die Ergebnisdarstellung orientiert sich damit an der Kodierungsstruktur der Interviewtranskripte, vgl. auch Kap. 4.1.3 ab S. 95.

⁴⁸¹ Vgl. Interview 1 (2011), S. 3f. und S. 6, Interview 4 (2011), S. 75, Interview 7 (2011), S. 139f., Interview 9 (2011), S. 186, Interview 11 (2011), S. 226f., Interview 16 (2012), S. 327 und S. 330 und Interview 21 (2012), S. 412 und S. 415f.

⁴⁸² Vgl. Interview 9 (2011), S. 184.

Bei Mobilitätsentscheidungen innerhalb eines Standorts kommt der *Lage* eine zentrale Rolle zu, wobei Büromieter unterschiedliche Vorstellungen von der optimalen Lage haben können. Die Premiumlage einer Stadt wird z.B. nicht die am besten geeignete Lage für eine Unternehmung aus dem Kreativbereich sein.⁴⁸³ Entscheidend ist das Selbstverständnis eines Unternehmens in Verbindung mit der Milieutauglichkeit der Lage.⁴⁸⁴ Das Image einer Lage oder eines Stadtteils kann v.a. dann mobilitätsbeeinflussend wirken, wenn es in einem starken Kontrast zur gewünschten Außenwirkung eines Unternehmens steht.⁴⁸⁵

Niederlassungen an prestigeträchtigen Standorten und imagestarken Lagen werden oftmals aus Repräsentationszwecken betrieben, obwohl sie selbstständig nicht rentabel sind.⁴⁸⁶ Aus Marketinggründen werden parallel Standorte abgelehnt, die z.B. aufgrund eines niedrigeren Gewerbesteuerhebesatzes wirtschaftlich vorteilhafter wären.⁴⁸⁷ Je unspezifischer die Lage einer Immobilie ist, desto eher scheint sie austauschbar.⁴⁸⁸ Mit abnehmender Lagequalität gehen häufig eine geringere Bindung und eine erhöhte Wechselbereitschaft der Nutzer einher. Gegenläufig steigt mit zunehmender Lagequalität und in Abhängigkeit der Marktsituation meist die Verhandlungsmacht der Anbieterseite.⁴⁸⁹

Standorte und Lagen können sich im Zeitablauf verändern. Wanderungsbewegungen größerer Unternehmen und die Bevölkerungsentwicklung können ökonomische Impulse auslösen und in der Konsequenz Mietermobilität auf Standortebene bedingen. Gerade Verlagerungen von Konzernen aber auch ganzer Branchen in andere Regionen, wie es z.B. im Automobil- oder Technologiesektor beobachtbar war, können in diesem Zusammenhang sowohl Ursache, als auch Folge sein.⁴⁹⁰ Der Neubau oder die Stilllegung von U- oder S-Bahnlinien bis hin zur Eröffnung oder Schließung von Flughäfen können Standorte ebenso in einem anderen Licht erscheinen lassen.⁴⁹¹ Während im Einzelhandelsbereich bspw. der Neubau eines Einkaufszentrums zur Verschiebung von Passantenströmen und Lagen führen kann, resultieren entsprechende Ver-

⁴⁸³ Vgl. Interview 10 (2011), S. 204f., Interview 11 (2011), S. 242 und S. 251, Interview 13 (2011), S. 271-273, Interview 14 (2011), S. 299 und Interview 21 (2012), S. 414.

⁴⁸⁴ Vgl. Interview 12 (2011), S. 251, Interview 14 (2011), S. 297-299 und Interview 21 (2012), S. 414.

⁴⁸⁵ Vgl. Interview 3 (2011), S. 52, Interview 4 (2011), S. 75f., Interview 8 (2011), S. 163f., Interview 13 (2011), S. 277f. und Interview 16 (2012), S. 329f.

⁴⁸⁶ Vgl. Interview 3 (2011), S. 66, Interview 5 (2011), S. 100f. und Interview 8 (2011), S. 173f.

⁴⁸⁷ Vgl. Interview 4 (2011), S. 89, Interview 7 (2011), S. 152f. und Interview 9 (2011), S. 186.

⁴⁸⁸ Vgl. Interview 2 (2011), S. 29 und Interview 8 (2011), S. 161f.

⁴⁸⁹ Vgl. Interview 2 (2011), S. 29 und Interview 8 (2011), S. 161f.

⁴⁹⁰ Vgl. Interview 12 (2011), S. 259f.

⁴⁹¹ Vgl. Interview 1 (2011), S. 12f. und Interview 3 (2011), S. 58.

änderungen im Bürobereich u.a. aus der Neupositionierung und Entwicklung von Stadtquartieren.⁴⁹²

Unternehmen können in Abhängigkeit ihres Lebenszyklus, ihrer ökonomischen Entwicklung und der Personalsituation nach Lageveränderungen streben. Junge, rasant wachsende Unternehmen wollen sich im Zeitablauf oftmals nicht nur bezogen auf die Fläche, sondern auch hinsichtlich ihrer Lage verbessern.⁴⁹³ Während einige Nutzer gezielt versuchen, ihre Lage zu gleichen oder günstigeren Konditionen zu optimieren, streben andere nach einer Lageoptimierung und sind bereit, einen erhöhten Mietpreis zu entrichten. Kostensensitive Nutzer werden dagegen vornehmlich ihre Mietkosten minimieren und Lageverschlechterungen akzeptieren.⁴⁹⁴

Erreichbarkeit per PKW, die *Parkplatzverfügbarkeit* und die *ÖPNV-Anbindung* spielen eine wichtige Rolle für Mobilitätsentscheidungen von Büronutzern und sind bei vielen Unternehmen unverändert ein essentieller Bestandteil der Standortentscheidung.⁴⁹⁵ Erfüllen einzelne Standorte oder Lagen die individuell gewünschten Kriterien besser als andere, kann aus diesem Grund ein Wechsel erfolgen.⁴⁹⁶ Die Themen Erreichbarkeit und Zentralität beziehen sich in gleichem Umfang auf Mitarbeiter wie Kunden. Angestellte wollen über eine attraktive *Nahversorgung und das Dienstleistungsangebot in unmittelbarer Umgebung* urban gut angeschlossen sein. Bestenfalls finden sie Einkaufsmöglichkeiten für den täglichen Bedarf und gastronomische Nutzungen in der Nähe vor, in denen sie sich mit ihrem Netzwerk und den Geschäftspartnern austauschen können.⁴⁹⁷ Einige Nutzer bevorzugen hingegen eher dezentrale Lagen in Autobahnnähe, wenn sie z.B. einen hohen Anteil an Vertriebsmitarbeitern haben.⁴⁹⁸ Bei Beratungen kann zudem die schnelle Erreichbarkeit eines Flughafens gewünscht werden.⁴⁹⁹

⁴⁹² Vgl. Interview 1 (2011), S. 12.

⁴⁹³ Vgl. Interview 4 (2011), S. 81, Interview 10 (2011), S. 208, Interview 12 (2011), S. 247 und S. 251, Interview 13 (2011), S. 270, Interview 14 (2011), S. 289 und Interview 21 (2012), S. 412.

⁴⁹⁴ Vgl. Interview 8 (2011), S. 163f., Interview 12 (2011), S. 251 und S. 257, Interview 13 (2011), S. 270 und Interview 14 (2011), S. 289.

⁴⁹⁵ Vgl. Interview 1 (2011), S. 7, Interview 3 (2011), S. 59, Interview 7 (2011), S. 140f., Interview 10 (2011), S. 205, Interview 13 (2011), S. 271 und Interview 14 (2011), S. 290f.

⁴⁹⁶ Vgl. Interview 8 (2011), S. 163f. und Interview 10 (2011), S. 204f.

⁴⁹⁷ Vgl. Interview 4 (2011), S. 75f., Interview 9 (2011), S. 186f., Interview 10 (2011), S. 204f., Interview 13 (2011), S. 270-273 und Interview 21 (2012), S. 414.

⁴⁹⁸ Vgl. Interview 8 (2011), S. 163f., Interview 11 (2011), S. 229f. und Interview 13 (2011), S. 271.

⁴⁹⁹ Vgl. Interview 2 (2011), S. 25, Interview 7 (2011), S. 140f., Interview 9 (2011), S. 188f., Interview 10 (2011), S. 205, Interview 13 (2011), S. 271 und Interview 16 (2012), S. 329f.

4.2.2.2 Immobilie und Mietfläche

Zusätzlich zu den klassischen Standortfaktoren können sich auch die *architektonischen und baulichen Eigenschaften einer Immobilie* auf die Mobilität von Büronutzern auswirken. Gerade ältere Objekte büßen im Zeitablauf häufig an Attraktivität ein.⁵⁰⁰ Werden neue Gebäude in der Umgebung errichtet, verliert die eigene Mietfläche in der Folge nicht selten an relativer Objektqualität, woraus eine Unzufriedenheit mit der Ist-Situation entstehen oder bekräftigt werden kann.⁵⁰¹ Ist die *technische Ausstattung der Mietfläche* veraltet, können z.B. die Nebenkosten unverhältnismäßig steigen und einen Wechselwunsch verstärken.⁵⁰² Analog zur Lage können auch die Architektur und die baulichen Eigenschaften einer Immobilie zur Imagebildung beitragen und durch eine erhöhte Identifikation mit der Liegenschaft die Bleibebereitschaft auf Unternehmens- wie Mitarbeiterebene festigen.⁵⁰³ Gleichfalls ist wiederum eine positive Korrelation zur Wechselbereitschaft eines Mieters zu erwarten, wenn die Architektur inadäquat ausfällt und das Unternehmensimage nicht richtig oder gar falsch transportiert wird.⁵⁰⁴ Während für einige Büromieter speziell die architektonische Gestaltung des Eingangsbereichs von Interesse ist, kann für manche Nutzer u.U. eine Immobilie interessant sein, die mit einem Branding versehen ist und einen hohen Bekanntheitsgrad aufweist.⁵⁰⁵ Insbesondere im angloamerikanischen Raum ist das Branding nicht unüblich, in Deutschland wurden bis dato jedoch erst vereinzelt Immobilien mit Namen versehen.⁵⁰⁶ Regelmäßig im Vordergrund bei Mobilitätsentscheidungen in Verbindung mit den Soft Facts einer Immobilie steht die *Projektion der Unternehmensidentität durch Lage und Immobilie*.⁵⁰⁷ Gerade signifikante Abweichungen zu den Wunschvorstellungen einer Unternehmung können hier Handlungsbedarf entstehen lassen.

Ein weiterer Parameter mit möglichem Einfluss auf das Nutzerverhalten ist die *Flächeneffizienz*, da das Verhältnis von zu Geschäftszwecken effektiv nutzbarer Fläche zur Gesamtfläche Auswirkungen auf die Wirtschaftlichkeit eines Mietverhältnisses haben kann. Großzügige Verkehrsflächen, wie eine Lobby im Eingangsbereich, werden meist anteilig auf die Nutzer umge-

⁵⁰⁰ Vgl. Interview 2 (2011), S. 29f., Interview 4 (2011), S. 82, Interview 5 (2011), S. 99, Interview 7 (2011), S. 135, Interview 9 (2011), S. 187, Interview 12 (2011), S. 252, Interview 14 (2011), S. 289-291 und S. 293f., Interview 16 (2012), S. 328 und S. 339f. und Interview 21 (2012), S. 414f.

⁵⁰¹ Vgl. Interview 1 (2011), S. 16f., Interview 11 (2011), S. 230, Interview 13 (2011), S. 271-273 und Interview 16 (2012), S. 328.

⁵⁰² Vgl. Interview 7 (2011), S. 142 und Interview 16 (2012), S. 339f.

⁵⁰³ Vgl. Interview 2 (2011), S. 30, Interview 4 (2011), S. 90 und Interview 16 (2012), S. 328.

⁵⁰⁴ Vgl. Interview 2 (2011), S. 30.

⁵⁰⁵ Vgl. Interview 3 (2011), S. 59, Interview 4 (2011), S. 76 und S. 86 und Interview 8 (2011), S. 165f.

⁵⁰⁶ Vgl. Interview 1 (2011), S. 14.

⁵⁰⁷ Vgl. Interview 1 (2011), S. 6 und S. 8f., Interview 8 (2011), S. 165f., Interview 12 (2011), S. 252, Interview 13 (2011), S. 274-276 und Interview 14 (2011), S. 290f.

legt und wirken sich auf die Kostenstruktur aus. Der Flächenverbrauch hängt ebenfalls mit der Büroorganisationsform zusammen.⁵⁰⁸ Eine Immobilie sollte die konzeptionelle Veränderung der Büroorganisation zulassen, ohne dass größere Eingriffe in die Substanz vorgenommen werden müssen.⁵⁰⁹ Unternehmen gehen etwa verstärkt dazu über, neue Arbeitsplatzkonzepte zu implementieren, die neben der Berücksichtigung von Urlaubs- und Ausfallzeiten ebenfalls Heimarbeitsplätze einkalkulieren und weniger Arbeitsplätze bereitstellen, wie in Summe Angestellte vorhanden sind. Eine passende Flächengestaltung kann dazu beitragen, Arbeitszyklen und Auftragsschwankungen abzufangen und Kosten zu reduzieren.⁵¹⁰ Planen Unternehmen Veränderungen in den Arbeitswelten, bei den Büroraumkonzepten oder der technischen Infrastruktur, kann das Vorhandensein temporärer Ausweichflächen von Nutzen sein.⁵¹¹ Der Trend zur Maximierung des Verhältnisses von Mitarbeiter pro Flächeneinheit scheint bei vielen Entscheidungsträgern gebrochen. Zunehmend werden Arbeitsproduktivität und Mitarbeiterzufriedenheit in Verbindung mit der konzeptionellen Beschaffenheit von Arbeitsumgebungen diskutiert und über den Euro pro Quadratmeter gestellt.⁵¹² Unternehmen können mit einem Flächenwechsel oder einer Neustrukturierung der Bestandsfläche die Verbesserung von Arbeitsabläufen und Kommunikation beabsichtigen. Zentrale Anlaufstellen wie Meetingräume und Teeküchen können die Intensität der Mitarbeiterkommunikation erhöhen und Abläufe effizienter gestalten. Rückzugsmöglichkeiten können produktivitätssteigernd wirken.⁵¹³ Verstärkt finden offene Bürokonzepte Verbreitung, während die klassischen Einzel- und Doppelbüros in vielen Branchen verdrängt werden.⁵¹⁴ Mangelnde *Flächenreversibilität (d.h. strukturelle Anpassungsmöglichkeiten)* in einer Immobilie kann einen Mieterauszug zur Folge haben, wenn neue Raumkonzepte nicht den Vorstellungen gemäß umgesetzt werden können. Einige Unternehmen vergleichen die Kosten pro Arbeitsplatz in ihrem Niederlassungsnetz, woraus sich für einzelne Standorte ein Sparzwang ergeben kann.⁵¹⁵

Mietflächen stellen im Optimum ein exaktes Abbild der Arbeitsorganisation einer Unternehmung dar und unterstützen das Kerngeschäft in größtmöglichem Umfang.⁵¹⁶ *Flächenerweite-*

⁵⁰⁸ Vgl. Interview 9 (2011), S. 197, Interview 10 (2011), S. 208 und Interview 21 (2012), S. 423f.

⁵⁰⁹ Vgl. Interview 2 (2011), S. 24, Interview 5 (2011), S. 106, Interview 8 (2011), S. 157, Interview 10 (2011), S. 200, Interview 11 (2011), S. 230, Interview 14 (2011), S. 290f. und Interview 21 (2012), S. 414f.

⁵¹⁰ Vgl. Interview 5 (2011), S. 92f., Interview 7 (2011), S. 135, Interview 13 (2011), S. 265f. und Interview 14 (2011), S. 290f.

⁵¹¹ Vgl. Interview 7 (2011), S. 149, Interview 9 (2011), S. 185f. und Interview 11 (2011), S. 230 und S. 232.

⁵¹² Vgl. Interview 3 (2011), S. 48 und Interview 13 (2011), S. 265f.

⁵¹³ Vgl. Interview 4 (2011), S. 85 und S. 90 und Interview 10 (2011), S. 206.

⁵¹⁴ Vgl. Interview 10 (2011), S. 200f.

⁵¹⁵ Vgl. Interview 5 (2011), S. 100.

⁵¹⁶ Vgl. Interview 10 (2011), S. 200f., S. 206 und S. 215f.

rungs- und Reduktionsmöglichkeiten haben hierbei stark an Bedeutung gewonnen. Das Fehlen von Expansionsmöglichkeiten wird als einer der primären Gründe für Wechselentscheidungen angesehen.⁵¹⁷ Flächenflexibilität kann sowohl in einem bestehenden Mietverhältnis, als auch bei der Suche und der Anmietung neuer Flächen relevant sein.⁵¹⁸ Um Flächenflexibilität in einem ausreichenden Umfang gewährleisten zu können, sollten Immobilien gewisse bauliche und technische Mindestanforderungen erfüllen. D.h. separate Zugänge müssen bspw. ebenso vorhanden sein wie eine ausreichende Anzahl an Sanitärräumen.⁵¹⁹ Ein kleineres Achsmaß erlaubt die kleinteiligere Flächenaufteilung; weitgehende Stützenfreiheit und ausreichende Deckenhöhen steigern die Möglichkeiten bei der Raumgestaltung zusätzlich.⁵²⁰ Die aus Mieterperspektive relevanten Flexibilitätsdeterminanten sollten vertraglich fixiert werden. Optionen inkl. der Konditionen sollten schriftlich geregelt sein, um den mieterseitigen Aktionsspielraum sicherzustellen und Konflikten vorzubeugen.⁵²¹ Handelt es sich um eine Multi-Tenant-Immobilie mit den baulichen Voraussetzungen, kann beim Auszug eines Mieters im Idealfall ein anderer Bestandsmieter die Flächen übernehmen.⁵²² Ebenso lassen sich Kontraktionswünsche für beide Seiten zielführend umsetzen, wenn einem Mieter vor dem Auslaufen seines Mietverhältnisses zugestanden wird, eine Teilfläche abzugeben, sofern er im Gegenzug einen Anschlussvertrag über seine verbleibende Mietfläche unterzeichnet und gleichzeitig ein Abnehmer für die abgemietete Fläche vorhanden ist.⁵²³ Auftragsgetriebene Branchen und Unternehmen, deren Geschäftstätigkeiten größeren Volatilitäten unterliegen, haben aufgrund ihres schwankenden Flächenumfangs meist den größten Flexibilitätsbedarf im Bürobereich.⁵²⁴

Flächenflexibilität von Mietern steht dem Wunsch der Anbieterseite nach Sicherheit und Planbarkeit entgegen. Optionen stehen in einem institutionellen Interessenkonflikt zu den längerfristigen Vertragsbeziehungen auf der Kreditnehmer- und Investorenseite.⁵²⁵

⁵¹⁷ Vgl. Interview 1 (2011), S. 2f., Interview 2 (2011), S. 24, Interview 3 (2011), S. 47, Interview 4 (2011), S. 81, Interview 5 (2011), S. 93, Interview 7 (2011), S. 141, Interview 8 (2011), S. 156, Interview 11 (2011), S. 230, Interview 12 (2011), S. 245, Interview 14 (2011), S. 286 und Interview 21 (2012), S. 414f.

⁵¹⁸ Vgl. Interview 1 (2011), S. 2f., Interview 2 (2011), S. 33 und Interview 7 (2011), S. 141.

⁵¹⁹ Vgl. Interview 3 (2011), S. 47, Interview 10 (2011), S. 201, Interview 14 (2011), S. 286 und Interview 21 (2012), S. 414f.

⁵²⁰ Vgl. Interview 8 (2011), S. 164f., Interview 10 (2011), S. 205f. und Interview 14 (2011), S. 290f.

⁵²¹ Vgl. Interview 3 (2011), S. 47 und S. 61 und Interview 14 (2011), S. 286.

⁵²² Vgl. Interview 4 (2011), S. 70.

⁵²³ Vgl. Interview 4 (2011), S. 70f.

⁵²⁴ Vgl. Interview 3 (2011), S. 58 und Interview 16 (2012), S. 328.

⁵²⁵ Vgl. Interview 2 (2011), S. 24f., Interview 7 (2011), S. 135 und S. 138, Interview 9 (2011), S. 180 und Interview 10 (2011), S. 201.

4.2.2.3 Mietvertragliche Aspekte

Flexibilität im Bürobereich ist neben der räumlichen und zeitlichen Komponente eng mit den Mietkosten verknüpft. Wesentliche Elemente über den Mietpreis und die Mietnebenkosten hinaus sind hier die originäre Mietvertragslaufzeit und Sonderkündigungsrechte.⁵²⁶ Zeitliche Flexibilität kann mobilitätshemmend wirken und sich sowohl auf die Mietfläche in einem Objekt beziehen, als auch auf einen größeren Immobilienbestand, wenn Nutzer und Vermieter z.B. mehrere gemeinsame Mietverträge besitzen und es innerhalb davon zur Verschiebung von zeitlichen oder räumlichen Schwerpunkten kommt.⁵²⁷

Der Wunsch nach zeitlicher Flexibilität auf Nutzerseite hat sich ebenfalls deutlich erhöht.⁵²⁸ Fast durchgängig werden *im Mietvertrag verankerte Sonderkündigungsrechte und Verlängerungsoptionen* nachgefragt. Ihre tatsächliche Implementierung variiert jedoch in Abhängigkeit der Marktlage und der Verhandlungsmacht der Akteure.⁵²⁹ Der Flexibilitätsbedarf steigt i.d.R. mit zunehmenden Mietvertragslaufzeiten. In einem Markt, in dem eine *Mietvertragslaufzeit* von fünf Jahren Standard ist, kann der Flexibilität eine verhältnismäßig geringere Bedeutung beigemessen werden wie bei einer durchschnittlichen Laufzeit von zehn Jahren.⁵³⁰ Fraglich ist, in welchem Wirkungszusammenhang Flexibilität und Mobilität stehen und ob Flexibilität nicht eine weithin angestrebte, aber in der Realität nur selten zum Ausstieg aus einem Mietvertrag genutzte Komponente ist.⁵³¹ Flexibilität kann Mobilität einerseits begünstigen, Flexibilität kann Mobilität aufgrund der aufgezählten Argumente andererseits hemmen, wenn die Bedürfnisse der Nutzer individuell berücksichtigt werden. Kurze Mietvertragslaufzeiten sind kein zweifelsfreier Indikator für erhöhte Unternehmensmobilität. Sie sind vielmehr ein Ausdruck des erhöhten Flexibilitätswunsches, welcher jedoch nicht zwingend in positive Mobilität übergehen muss. Mietverträge mit Grundlaufzeiten von drei Jahren, die drei Mal prolongiert werden, sind ein Beispiel, dass der klassische Zehnjahresvertrag vielleicht nicht mehr abgeschlossen wird und damit auch nicht mehr kalkuliert werden kann, dass entsprechende Lauf-

⁵²⁶ Vgl. Interview 7 (2011), S. 134, Interview 8 (2011), S. 156f., Interview 10 (2011), S. 200f. und Interview 14 (2011), S. 286.

⁵²⁷ Vgl. Interview 7 (2011), S. 134 und S. 149 und Interview 9 (2011), S. 180.

⁵²⁸ Vgl. Interview 2 (2011), S. 27, Interview 3 (2011), S. 47f., Interview 4 (2011), S. 70 und S. 73, Interview 7 (2011), S. 135, Interview 8 (2011), S. 156f. und S. 159, Interview 9 (2011), S. 180f., Interview 10 (2011), S. 200f., Interview 13 (2011), S. 266f. und Interview 14 (2011), S. 286.

⁵²⁹ Vgl. Interview 10 (2011), S. 200f., Interview 11 (2011), S. 223, Interview 13 (2011), S. 267, Interview 14 (2011), S. 286f. und Interview 21 (2012), S. 409-411.

⁵³⁰ Vgl. Interview 14 (2011), S. 286f.

⁵³¹ Vgl. Interview 7 (2011), S. 135, Interview 8 (2011), S. 159f., Interview 13 (2011), S. 267, Interview 14 (2011), S. 287, Interview 16 (2012), S. 326f. und Interview 21 (2012), S. 410f.

zeiten aber nach wie vor realistisch sind.⁵³² Ein ähnliches Phänomen kann bei den Break-Optionen beobachtet werden. Bei längerfristigen Verträgen wird häufig versucht, Sonderkündigungsrechte in die Mietverträge zu verhandeln, die faktisch aber selten gezogen werden.⁵³³ Wird die Ausübung zusätzlich an eine *Strafzahlung bei vorzeitiger Kündigung des Mietvertrages* gebunden, handelt es sich überwiegend um Scheinflexibilität, die in der Theorie zwar existiert, die aufgrund der monetären Belastung aber nur vereinzelt ausgeübt wird.⁵³⁴ Pönalen stehen u.a. im Zusammenhang mit der Amortisation der vermietetseitigen Flächeninvestitionen.⁵³⁵ Erhöhte Flexibilität geht oft mit einer Kompensation durch einen erhöhten Mietzins oder Strafzahlungen bei einem Mieterauszug einher.⁵³⁶ Rechnet ein Flächenanbieter die Amortisation eines Ausbaus bspw. über fünf Jahre und zieht der Mieter nach drei Jahren eine Break Option, wird das Sonderkündigungsrecht an eine Kompensationszahlung über den diskontierten Differenzbetrag des Amortisationsaufwands gekoppelt sein.⁵³⁷ Konzernzugehörige Mieter müssen die Aufnahme von Pönalen in ihre Verträge nicht selten akzeptieren, da ihnen durch eine übergeordnete Muttergesellschaft maximale Mietvertragslaufzeiten vorgegeben werden. Eine anschließende Verlängerung des Mietverhältnisses relativiert in vielen Fällen die kurze Grundlaufzeit, lässt für Investoren aber keine anfängliche Kalkulation darüber hinaus zu.⁵³⁸

Kurze Festlaufzeiten resultieren aus der ökonomischen Ungewissheit und den damit verbundenen Prognoseunsicherheiten im Hinblick auf Mitarbeiter- und Flächenbedarf.⁵³⁹ Mit zunehmenden Flächenanforderungen, der Größe der Mietfläche und der Qualität der Lage steigen i.d.R. sowohl der mieterseitige Bindungswille, als auch die anbieterseitig geforderten Mindestvertragslaufzeiten.⁵⁴⁰ In wirtschaftlich positiven Zeiten ermöglichen es die Flexibilitätsdeterminanten den Mietern, ihren Flächenbedarf nach oben anzupassen. In weniger guten Zeiten lassen sie Kosteneinsparungen zu.⁵⁴¹ Mieter fordern im Optimum eine langfristige vertrag-

⁵³² Vgl. Interview 2 (2011), S. 27, Interview 3 (2011), S. 52 und S. 54, Interview 7 (2011), S. 136-138, Interview 8 (2011), S. 159f., Interview 13 (2011), S. 267, Interview 14 (2011), S. 287 und Interview 16 (2012), S. 326f.

⁵³³ Vgl. Interview 7 (2011), S. 135 und Interview 8 (2011), S. 159f.

⁵³⁴ Vgl. Interview 3 (2011), S. 56f., Interview 4 (2011), S. 72f., Interview 8 (2011), S. 166, Interview 10 (2011), S. 200f., Interview 11 (2011), S. 234, Interview 14 (2011), S. 287f. und Interview 16 (2012), S. 324-326.

⁵³⁵ Vgl. Interview 4 (2011), S. 72f., Interview 11 (2011), S. 234, Interview 14 (2011), S. 287f., Interview 16 (2012), S. 324-326 und Interview 21 (2012), S. 412f.

⁵³⁶ Vgl. Interview 8 (2011), S. 160, Interview 11 (2011), S. 224f. und S. 234, Interview 14 (2011), S. 287f. und Interview 16 (2012), S. 324-326.

⁵³⁷ Vgl. Interview 8 (2011), S. 160f., Interview 11 (2011), S. 224f. und S. 234, Interview 14 (2011), S. 287f. und Interview 16 (2012), S. 324-326.

⁵³⁸ Vgl. Interview 3 (2011), S. 57 und Interview 4 (2011), S. 72. Auch werden Kündigungsrechte teilweise an externe Ereignisse gekoppelt, wie z.B. eine Haushaltsfreigabe im öffentlichen Bereich.

⁵³⁹ Vgl. Interview 3 (2011), S. 52, Interview 9 (2011), S. 180 und Interview 14 (2011), S. 286f.

⁵⁴⁰ Vgl. Interview 2 (2011), S. 26.

⁵⁴¹ Vgl. Interview 4 (2011), S. 70, Interview 8 (2011), S. 166 und Interview 9 (2011), S. 180.

liche Bindung seitens des Vermieters, wollen ihrerseits aber die Möglichkeit haben, den Flächenumfang möglichst kurzfristig umzugestalten.⁵⁴² Ein verkürzter Bindungswille und Sonderkündigungsrechte sind zu den Immobilien inhärenten Charakteristika gegenläufig und ebenfalls mit Unsicherheiten für Flächenanbieter behaftet. In der Konsequenz können bspw. Investitionen in ein Objekt unterbleiben.⁵⁴³ Flächenanbieter können Mietern im Grundsatz dann ein hohes Maß an Flexibilität einräumen, wenn sie innerhalb ihres Bestandes ein breites Flächenspektrum anbieten, das den Austausch einzelner Größen zulässt. Einem granulierten Mieterportfolio, das mehrheitlich kleinere Losgrößen aufweist, kann hinsichtlich der Flexibilität einfacher entgegengekommen werden, als es bspw. in einem Objekt mit nur zwei Nutzern der Fall ist, die jeweils mehrere tausend Quadratmeter angemietet haben und je nach Nachfragesituation über ein hohes Maß an Verhandlungsmacht verfügen können.⁵⁴⁴

Der Umfang der Flexibilität kann in direkter Verbindung zur Höhe des Mietpreises stehen. Flächenflexibilität und Sonderkündigungsrechte werden in Abhängigkeit der Marktlage u.a. über den Mietpreis und Vertragsstrafen kompensiert werden, während längere Grundlaufzeiten für Nutzer dann finanziell vorteilhaft sein können, wenn sich mit der Laufzeit z.B. die Incentives erhöhen.⁵⁴⁵ Für Projektentwickler steigen mit zunehmenden Mietvertragslaufzeiten ceteris paribus die Veräußerungserlöse und für Fondsanbieter die Objektbewertungen, weshalb beide Marktakteure meist an längerfristigen Mietvertragslaufzeiten Interesse haben.⁵⁴⁶ Verkürzte Grundmietzeiten und die Anforderungen der Nutzer bzgl. Flexibilität müssen von Investoren in der Anlagestrategie adaptiert werden und wirken sich sowohl auf den qualitativen, als auch auf den quantitativen Prozess der Ankaufentscheidung aus. Im weiteren Verlauf müssen Immobilien aktiv bewirtschaftet und unter Berücksichtigung der Mieteransprüche gesteuert werden. Gleichzeitig kann die Exit-Strategie u.U. beeinflusst werden oder sich auf die Vermietungstätigkeit auswirken, wenn Mietverträge vor einem Verkaufszeitpunkt noch nicht verlängert wurden oder Leerstand den angestrebten Veräußerungserlös schmälern würde.⁵⁴⁷

Die Relevanz des eigentlichen *Mietpreises* für die Unternehmensmobilität variiert in Abhängigkeit mehrerer Parameter.⁵⁴⁸ I.d.R. sind Mietaufwendungen für die Unternehmensrechnung

⁵⁴² Vgl. Interview 11 (2011), S. 220 und Interview 16 (2012), S. 324.

⁵⁴³ Vgl. Interview 11 (2011), S. 223 und Interview 14 (2011), S. 287f.

⁵⁴⁴ Vgl. Interview 12 (2011), S. 246f. und Interview 16 (2012), S. 324-326.

⁵⁴⁵ Vgl. Interview 7 (2011), S. 142f.

⁵⁴⁶ Vgl. Interview 7 (2011), S. 142f. und Interview 16 (2012), S. 324-326.

⁵⁴⁷ Vgl. Interview 3 (2011), S. 48f. und Interview 11 (2011), S. 224f.

⁵⁴⁸ Vgl. Interview 2 (2011), S. 30, Interview 4 (2011), S. 76f., Interview 7 (2011), S. 141, Interview 8 (2011), S. 164, Interview 12 (2011), S. 245, Interview 13 (2011), S. 270 und Interview 21 (2012), S. 415.

nachrangig. Entsprechend sind auch die *Mietnebenkosten* bei Unternehmen meist kein Kostenblock, der von elementarer Bedeutung ist. Dennoch ist es zweifelsfrei möglich, dass Mietpreis und Mietnebenkosten Mobilitätsentscheidungen hervorrufen. Das trifft verstärkt dann zu, wenn Einsparungspotential aufgrund der wirtschaftlichen Lage eines Mieters gesucht wird oder Flächen besserer Qualität zum gleichen oder einem günstigeren Mietpreis auf den Markt kommen. Staffelmietverträge oder Indexierungen können einen Mietvertrag bei konträrer Marktentwicklung ebenfalls unwirtschaftlich erscheinen lassen.⁵⁴⁹ Gerade im Zusammenhang mit Mietpreis und Mietnebenkosten sind Flächeneffizienz und Flächenflexibilität zentrale Entscheidungsparameter. Mieter werden bereit sein, einen nominal erhöhten Mietpreis zu akzeptieren, wenn sie zu einem bestimmten Zeitpunkt das Recht haben, eine Teilfläche vorzeitig abzumieten und damit effektiv Einsparungen möglich sind.⁵⁵⁰ Die Höhe der Nebenkosten und ihre Deckelung in älteren Immobilien zu Lasten des Eigentümers gewinnen v.a. aufgrund der Energiepreisentwicklung an Gewicht.⁵⁵¹ Im Ergebnis soll festgehalten werden, dass die Höhe von Mietpreis und Mietnebenkosten mobilitätsbeeinflussende Faktoren sein können, jedoch nicht sein müssen.⁵⁵² Viele Nutzer akzeptieren einen bestimmten Mietpreis, wenn das Gesamtbild, das sich u.a. aus der Lage der Immobilie, den Flächen, der Mitarbeiterzufriedenheit und letztlich dem Preis ergibt, für sie stimmig ist.⁵⁵³ Die relative Preissensitivität scheint jedoch mit der Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage von Unternehmen zuzunehmen.⁵⁵⁴

4.2.2.4 Servicedienstleistungen und Mieterbetreuung

Mietverhältnisse im Bürobereich werden stellenweise von internen Services und Dienstleistungen begleitet. Für Flächenanbieter kann daraus ein wettbewerbsdifferenzierender Faktor entstehen, wenn das Dienstleistungsangebot für Nutzer ein Bündel an Standortfaktoren abrundet. Allerdings variieren Nachfrage und Relevanz von Services und Dienstleistungen im Allgemeinen

⁵⁴⁹ Vgl. Interview 2 (2011), S. 30 und S. 33, Interview 3 (2011), S. 60, Interview 4 (2011), S. 78, Interview 8 (2011), S. 158f., Interview 9 (2011), S. 184, Interview 10 (2011), S. 206, Interview 11 (2011), S. 230f., Interview 12 (2011), S. 253f. und S. 257, Interview 16 (2012), S. 330 und Interview 21 (2012), S. 415.

⁵⁵⁰ Vgl. Interview 2 (2011), S. 30 und Interview 7 (2011), S. 141.

⁵⁵¹ Vgl. Interview 3 (2011), S. 60, Interview 7 (2011), S. 141, Interview 8 (2011), S. 166, Interview 9 (2011), S. 184, Interview 10 (2011), S. 206, Interview 11 (2011), S. 230f., Interview 13 (2011), S. 263-265, Interview 14 (2011), S. 301f. und Interview 21 (2012), S. 415.

⁵⁵² Vgl. Interview 1 (2011), S. 3f., Interview 2 (2011), S. 30f., Interview 4 (2011), S. 76f., Interview 8 (2011), S. 158f., Interview 10 (2011), S. 206, Interview 11 (2011), S. 242, Interview 14 (2011), S. 289, Interview 16 (2012), S. 330 und Interview 21 (2012), S. 415.

⁵⁵³ Vgl. Interview 4 (2011), S. 78.

⁵⁵⁴ Vgl. Interview 4 (2011), S. 78, Interview 14 (2011), S. 289 und Interview 16 (2012), S. 330.

sowie für Mobilitätsentscheidungen im Speziellen sehr stark mit den Ansprüchen der Mieter.⁵⁵⁵ Ein individuell als notwendig und nützlich eingestuftes Serviceangebot kann die Mieterzufriedenheit und die Bindung an ein Objekt erhöhen.⁵⁵⁶ Das *Serviceangebot in der Immobilie* ist jedoch stets in Verbindung mit den Mietnebenkosten zu sehen.⁵⁵⁷ Während größere Unternehmen und Konzerne ihre Dienstleister meist selbst auswählen, lassen sich für Unternehmen kleiner und mittlerer Größe mitunter Synergie- und Skaleneffekte realisieren, wenn Leistungen wie Concierge- oder Reinigungsdienste, ein gemeinschaftlich nutzbares Konferenzcenter oder ein besetzter Empfang zentral bereitgestellt werden.⁵⁵⁸ Mit zunehmender Entfernung zur Innenstadt gewinnen gerade Verpflegungsmöglichkeiten an Bedeutung, sofern der Mikrostandort nicht über eine ausreichende Infrastruktur verfügt.⁵⁵⁹ Viele Dienstleistungsangebote wie eine Kantine sind allerdings erst ab einer gewissen Masse umsetzbar.⁵⁶⁰ Diese Masse kann ihren Ursprung in einem einzelnen Nutzer haben oder durch mehrere Unternehmen zustande kommen.⁵⁶¹

Der Wohlfühleffekt der Nutzer kann darüber hinaus in nicht unerheblichem Umfang durch die *angemessene Bewirtschaftung der Immobilie durch einen Property Manager* beeinflusst werden. Viele Mieter legen Wert auf die Erreichbarkeit eines Hausmeisters, der den einwandfreien laufenden Betrieb eines Objekts gewährleistet und sich mit kleineren Reparaturen befasst.⁵⁶² Das Erscheinungsbild einer Immobilie kann ebenfalls ein ausschlaggebender Faktor sein. So fällt die Mieterzufriedenheit bei mangelhaft ausgeführten Dienstleistungen, unzureichender Sauberkeit und Instandhaltungsstau, was Nutzer anfälliger für Konkurrenzangebote machen kann.⁵⁶³ Eine *adäquate Betreuung des Mietverhältnisses durch die Eigentümerversammlung* sollte die Mieterzufriedenheit als übergeordnete Instanz sicherstellen, Property und Facility Management inkl. weiterer Dienstleister koordinieren und die Nutzerpräferenzen bestmöglich in die Objektstrategien einbeziehen.⁵⁶⁴ Zufriedene Mieter binden sich meist länger-

⁵⁵⁵ Vgl. Interview 1 (2011), S. 9f., Interview 3 (2011), S. 61f., Interview 8 (2011), S. 167, Interview 9 (2011), S. 188f., Interview 12 (2011), S. 253, Interview 13 (2011), S. 273f. und Interview 16 (2012), S. 331f.

⁵⁵⁶ Vgl. Interview 4 (2011), S. 77, Interview 7 (2011), S. 143f., Interview 8 (2011), S. 167, Interview 13 (2011), S. 273f. und Interview 16 (2012), S. 331f.

⁵⁵⁷ Vgl. Interview 2 (2011), S. 31f., Interview 8 (2011), S. 167 und Interview 9 (2011), S. 188f.

⁵⁵⁸ Vgl. Interview 2 (2011), S. 31f., Interview 4 (2011), S. 77f., Interview 8 (2011), S. 167 und Interview 9 (2011), S. 188f.

⁵⁵⁹ Vgl. Interview 7 (2011), S. 141 und Interview 11 (2011), S. 233f.

⁵⁶⁰ Vgl. Interview 7 (2011), S. 143f., Interview 11 (2011), S. 233f. und Interview 16 (2012), S. 331f.

⁵⁶¹ Vgl. Interview 7 (2011), S. 141.

⁵⁶² Vgl. Interview 3 (2011), S. 67, Interview 4 (2011), S. 77f., Interview 9 (2011), S. 182f., Interview 10 (2011), S. 205f. und S. 211-213, Interview 11 (2011), S. 233f., Interview 13 (2011), S. 273f., Interview 14 (2011), S. 301 und Interview 21 (2012), S. 414f.

⁵⁶³ Vgl. Interview 9 (2011), S. 187, Interview 10 (2011), S. 205f. und S. 211-213 und Interview 13 (2011), S. 276 und S. 281f.

⁵⁶⁴ Vgl. Interview 10 (2011), S. 211-213, Interview 11 (2011), S. 237f. und Interview 14 (2011), S. 301.

fristig an eine Immobilie.⁵⁶⁵ Besonders ein als negativ empfundenes Verhältnis zu einer Eigentümervertretung kann sich auf das Mietverhältnis auswirken und einer Vertragsverlängerung entgegenstehen.⁵⁶⁶ Ist ein Mieter mit Standort, Lage, Gebäudequalität, Miethöhe und der Betreuung durch den Flächenanbieter zufrieden, wird dies seine Bleibebereitschaft im Umkehrschluss stärken. Bestandsmieterpflege, die in einer erhöhten Bleibebereitschaft der Nutzer resultiert, ist im Durchschnitt deutlich weniger kostenintensiv wie eine Neuvermietung.⁵⁶⁷

4.2.2.5 Mieterausbauten und Mobilitätskosten

Unternehmen sind bestrebt, Mietverträge möglichst flexibel zu gestalten, um Veränderungen ihrer Geschäftsentwicklung in den Mietflächen abbilden zu können. Im Fall eines Flächenwechsels können erhebliche Aufwendungen entstehen.⁵⁶⁸ Die nur schwer vollumfänglich greifbaren Mobilitätskosten eines Mieters gehen möglicherweise weit über die eigentlichen *Umkzugskosten* hinaus. V.a. Flächenausbau- und Rückbaukosten können sich zu einem signifikanten Kostenblock summieren.⁵⁶⁹ In Abhängigkeit der Kostenverteilung bei den Flächeninvestitionen kann sich dieser Aspekt für die Anbieter- und Nachfrageseite auf die gewünschte Mietvertragslaufzeit auswirken.⁵⁷⁰ Setzt ein Vermieter z.B. Ausbauwünsche eines Mieters auf eigene Rechnung um und bildet diese anschließend im Mietzins über die Vertragslaufzeit ab, wird eine vorzeitige Kündigung durch den Nutzer aufgrund der Amortisation der Investitionen wiederum mit Pönalen in Verbindung stehen. Auch interne Umzugsplanungen, externe Dienstleister und Verdienstaufschläge bis zur vollständigen Wiederherstellung der Büros können für Nutzer Aufwand bedeuten oder Opportunitätskosten verursachen.⁵⁷¹ Oftmals werden die Ausgaben für Möblierung, technische Infrastruktur und die Anbindung an Internet- und Datenknotenpunkte unterschätzt, wobei diese die direkten Umzugskosten vervielfachen können.⁵⁷² (*Nutzerseitige Investitionen in die Ausstattung der Mietfläche* wie zusätzliche Konferenz- und Serverräume, interne Treppenhäuser oder Archive können gepaart mit den tatsächlichen Um-

⁵⁶⁵ Vgl. Interview 4 (2011), S. 72 und Interview 11 (2011), S. 237f.

⁵⁶⁶ Vgl. Interview 9 (2011), S. 182f., Interview 13 (2011), S. 273f. und Interview 21 (2012), S. 414f.

⁵⁶⁷ Vgl. Interview 8 (2011), S. 171, Interview 9 (2011), S. 193, Interview 10 (2011), S. 205f., Interview 11 (2011), S. 223, Interview 14 (2011), S. 300f. und Interview 16 (2012), S. 339f.

⁵⁶⁸ Vgl. Interview 10 (2011), S. 201.

⁵⁶⁹ Vgl. Interview 4 (2011), S. 79f., Interview 5 (2011), S. 109f., Interview 7 (2011), S. 136 und S. 153f., Interview 8 (2011), S. 173, Interview 9 (2011), S. 191f. und Interview 10 (2011), S. 202 und S. 208f.

⁵⁷⁰ Vgl. Interview 7 (2011), S. 138f. und Interview 11 (2011), S. 234.

⁵⁷¹ Vgl. Interview 5 (2011), S. 109f., Interview 7 (2011), S. 153f., Interview 8 (2011), S. 172, Interview 10 (2011), S. 202 und S. 217 und Interview 11 (2011), S. 227-229.

⁵⁷² Vgl. Interview 2 (2011), S. 26 und S. 37, Interview 5 (2011), S. 109f., Interview 7 (2011), S. 153f., Interview 8 (2011), S. 165 und S. 172f., Interview 9 (2011), S. 185f., Interview 10 (2011), S. 202, Interview 11 (2011), S. 227-229 und Interview 13 (2011), S. 269f.

zugskosten mobilitätshemmend wirken.⁵⁷³ Nicht selten ist der Verbleib in einer Bestandsfläche die kostengünstigere und risikoärmere Alternative.⁵⁷⁴ Die intrinsischen Vorstellungen von Mietern und Vermietern über die Vertragslaufzeiten sind vielfach gegenläufig. Diese Diskrepanz reduziert sich mit zunehmenden Sonderwünschen und individuellen Mieterausbauten.⁵⁷⁵ Der Mieter selbst benötigt bei einem bestimmten Investitionsvolumen einen entsprechenden Planungshorizont, um ausreichend Zeit zur Amortisierung seiner Investments zu haben.⁵⁷⁶ Nutzer im Bürobereich versuchen gerade investitionsintensive und geschäftsnotwendige Standorte durch längerfristige Mietverträge mit einseitigen Optionen zu sichern.⁵⁷⁷

Während Mietaufwendungen i.d.R. ein nachrangiger Posten in der GuV eines Unternehmens sind, fällt der Anteil der Personalkosten weitaus größer aus.⁵⁷⁸ Wirkt sich ein Umzug negativ auf die Mitarbeiterproduktivität aus, können daraus Kosten entstehen, die kaum zuverlässig messbar sind, für Unternehmen u.U. jedoch ebenso erheblich ausfallen wie ein Mitarbeiterverlust größeren Umfangs.⁵⁷⁹ Im Gegenzug kann ein Umzug die Produktivität erhöhen, wenn sich Teams neu organisieren und Prozessabläufe optimieren lassen.⁵⁸⁰ Die mit einem Umzug einhergehenden Herausforderungen steigen grundsätzlich mit der Größe einer Unternehmung und der Distanz der Verlagerung.⁵⁸¹

4.2.2.6 Incentivierung und alternative Flächen

Die Entscheidung für die Verlängerung eines Bestandsmietvertrages oder einen Flächenwechsel kann parallel zu den genannten Faktoren durch Incentives beeinflusst werden. Die Höhe der *Incentivierung durch einen Flächenanbieter* spiegelt die Situation im räumlichen und sachlichen Teilmarkt wider und steigt regelmäßig mit der Verhandlungsmacht der Mieter und der Laufzeit eines Mietvertrages. Vermieter und professionell agierende Mieter preisen Incen-

⁵⁷³ Vgl. Interview 2 (2011), S. 26, Interview 8 (2011), S. 165 und S. 173, Interview 9 (2011), S. 185 und S. 191f., Interview 10 (2011), S. 203 und S. 209, Interview 11 (2011), S. 234, Interview 13 (2011), S. 268 und Interview 21 (2012), S. 412f.

⁵⁷⁴ Vgl. Interview 8 (2011), S. 158f., Interview 12 (2011), S. 249 und Interview 16 (2012), S. 324-326.

⁵⁷⁵ Vgl. Interview 2 (2011), S. 27.

⁵⁷⁶ Vgl. Interview 2 (2011), S. 27, Interview 3 (2011), S. 57, Interview 7 (2011), S. 136, Interview 9 (2011), S. 191f. und Interview 21 (2012), S. 412f.

⁵⁷⁷ Vgl. Interview 5 (2011), S. 103f. und Interview 11 (2011), S. 234.

⁵⁷⁸ Vgl. Interview 2 (2011), S. 27 und Interview 12 (2011), S. 250.

⁵⁷⁹ Vgl. Interview 11 (2011), S. 227f. und Interview 12 (2011), S. 250.

⁵⁸⁰ Vgl. Interview 11 (2011), S. 228f. und Interview 12 (2011), S. 249.

⁵⁸¹ Vgl. Interview 13 (2011), S. 269f.

tivepakete in die Wirtschaftlichkeitsberechnung ihrer Mietverhältnisse ein.⁵⁸² Gängige Incentives sind die (anteilige) Übernahme von Umzugskosten oder spezifischen Mieterausbauten, die Gewährung mietfreier Zeiten oder die Zahlung von Cash-Zuschüssen.⁵⁸³ Incentives können einen Umzug finanziell erleichtern oder eine Bleibeentscheidung attraktiver machen.⁵⁸⁴

Durch auslaufende Mietverträge und Nutzerwechsel kann Flächenanbietern aufgrund von Leerstand und Vermarktungs- oder Renovierungsmaßnahmen ein nicht unerheblicher Aufwand entstehen.⁵⁸⁵ Eigentümer und Real Estate Asset Manager sind daher bemüht, Flächen frühzeitig mit Anschlussverträgen zu versehen.⁵⁸⁶ Dabei wird ein Flächenanbieter meist bereit sein, einen Teil seiner im Vergleich zu einer Neuvermietung eingesparten Kosten an den Bestandsmieter weiterzugeben.⁵⁸⁷ Ein Entgegenkommen des Vermieters stellt häufig eine Win-Win-Situation dar.⁵⁸⁸

Wird einem Mieter als Anreizkomponente für einen Flächenwechsel eine Incentivierung angeboten, wird dieser seinen aktuellen Status Quo gegenüber den anderen Flächen benchmarken, wobei er neben monetären Parametern ebenfalls qualitative Aspekte wie eine Lageveränderung einfließen lassen wird.⁵⁸⁹ Incentives gleich welcher Art dienen entweder dazu, eine Nominalmiete in eine niedrigere Effektivmiete überzuführen oder die Einmalkosten eines Umzugs zu reduzieren und das Ergebnis des Nutzers zu verbessern.⁵⁹⁰ Ein vertraglicher Verzicht auf Rückbau- und Renovierungsverpflichtungen oder eine Deckelung der Betriebskosten kann

⁵⁸² Vgl. Interview 5 (2011), S. 101, Interview 7 (2011), S. 144f., Interview 8 (2011), S. 168f., Interview 10 (2011), S. 208-210, Interview 12 (2011), S. 253f., Interview 13 (2011), S. 274, Interview 16 (2012), S. 331 und Interview 21 (2012), S. 416f.

⁵⁸³ Vgl. Interview 2 (2011), S. 32f., Interview 3 (2011), S. 54, Interview 7 (2011), S. 144f., Interview 8 (2011), S. 168, Interview 9 (2011), S. 190f., Interview 10 (2011), S. 210, Interview 11 (2011), S. 232, Interview 12 (2011), S. 253f., Interview 21 (2012), S. 416f. und Interview 28 (2012), S. 532f.

⁵⁸⁴ Vgl. Interview 2 (2011), S. 32f., Interview 3 (2011), S. 62f., Interview 7 (2011), S. 144f., Interview 9 (2011), S. 190f., Interview 12 (2011), S. 249, Interview 13 (2011), S. 274 und Interview 21 (2012), S. 413 und S. 416f.

⁵⁸⁵ Vgl. Interview 4 (2011), S. 79, Interview 11 (2011), S. 231f., Interview 13 (2011), S. 266f., Interview 14 (2011), S. 292 und Interview 16 (2012), S. 339f.

⁵⁸⁶ Vgl. Interview 4 (2011), S. 79 und Interview 13 (2011), S. 266f.

⁵⁸⁷ Vgl. Interview 4 (2011), S. 79, Interview 10 (2011), S. 205f., Interview 11 (2011), S. 231f., Interview 13 (2011), S. 266f. und Interview 16 (2012), S. 339f.

⁵⁸⁸ Vgl. Interview 4 (2011), S. 79, Interview 9 (2011), S. 185f., Interview 10 (2011), S. 205f., Interview 11 (2011), S. 231f., Interview 14 (2011), S. 292 und Interview 16 (2012), S. 339f.
Vgl. hierzu auch die Ausführungen am Ende des Kap. 2.2.

⁵⁸⁹ Vgl. Interview 4 (2011), S. 79, Interview 8 (2011), S. 162, Interview 9 (2011), S. 187f., Interview 10 (2011), S. 208-210, Interview 12 (2011), S. 254, Interview 13 (2011), S. 274, Interview 14 (2011), S. 289, S. 292 und S. 299-302, Interview 16 (2012), S. 330f. und Interview 21 (2012), S. 408f. und S. 416f.

⁵⁹⁰ Vgl. Interview 4 (2011), S. 79, Interview 10 (2011), S. 210, Interview 11 (2011), S. 231f., Interview 14 (2011), S. 302f., Interview 16 (2012), S. 328f. und S. 331 und Interview 28 (2012), S. 532f.

ebenfalls Incentivecharakter haben.⁵⁹¹ Gleichzeitig kann ein Flächenwechsel für Mieter trotz einer mehrmonatigen Restlaufzeit des Bestandsmietvertrages interessant sein, wenn ein neuer Vermieter bereit ist, die kumuliert ausstehenden Mietverbindlichkeiten zu übernehmen.⁵⁹²

Meist wird ein Flächenwechsel durch Incentives vereinfacht, selten aber dadurch ausgelöst werden. Fehlen weitere Motive wie ein inhärenter Druck aufgrund von Unzufriedenheit mit einer Immobilie oder einer Lage, rechnen sich kurzfristig angelegte Incentivepakete für den Nutzer schon wegen der Mobilitätskosten über die Zeit kaum.⁵⁹³ Über eine längere Periode wird sich ihre Wirkung nahezu aufheben, sofern keine deutliche Veränderung des Marktniveaus eingetreten ist.⁵⁹⁴ Ebenso wenig lassen sich signifikante Nachteile wie z.B. ein ungeeigneter Flächenzuschnitt aus Nutzersicht zielführend über Incentives kompensieren.⁵⁹⁵

Nichtsdestotrotz wird ein Flächenwechsel durch einige Mieter aktiv genutzt, um Wertschöpfung zu betreiben.⁵⁹⁶ Maklerunternehmen, Immobilienconsultants und Corporate Real Estate Abteilungen haben ihre Beratungsintensität in den letzten Jahren verstärkt.⁵⁹⁷ Flexibilität und Mobilität können wertschöpfend wirken, wenn sich die Gesamtkostenstruktur einer Unternehmung unter Berücksichtigung aller Parameter mit einem Flächenwechsel verbessert.⁵⁹⁸

Die grundlegende Voraussetzung positiver Mietermobilität ist die Existenz von Alternativen, welche sich mit zunehmenden Mieterwünschen, steigender Größe des Nutzers und Angebotsknappheit reduzieren.⁵⁹⁹ V.a. Großnutzer mit einem Flächenbedarf von mehr als 10.000 Quadratmetern haben in Abhängigkeit der Marktlage und mangels Verhandlungspotential oftmals keine andere Möglichkeit, als sich zehn Jahre fest an eine Immobilie zu binden.⁶⁰⁰ Großflächige Projektentwicklungen werden meist erst mit erfolgreicher Vorvermietung angestoßen, wozu Nutzer ihre Immobilienstrategie mit ausreichend Vorlauf planen müssen, was unter Un-

⁵⁹¹ Vgl. Interview 7 (2011), S. 144f., Interview 9 (2011), S. 190f., Interview 13 (2011), S. 263-265 und Interview 14 (2011), S. 302f.

⁵⁹² Vgl. Interview 2 (2011), S. 32f., Interview 3 (2011), S. 55, Interview 8 (2011), S. 168, Interview 10 (2011), S. 210f., Interview 11 (2011), S. 232f. und Interview 16 (2012), S. 332f.

⁵⁹³ Vgl. Interview 2 (2011), S. 32f., Interview 13 (2011), S. 274, Interview 16 (2012), S. 330f. und Interview 21 (2012), S. 416f.

⁵⁹⁴ Vgl. Interview 1 (2011), S. 10f. und Interview 28 (2012), S. 532f.

⁵⁹⁵ Vgl. Interview 3 (2011), S. 62.

⁵⁹⁶ Vgl. Interview 7 (2011), S. 137, Interview 8 (2011), S. 171, Interview 11 (2011), S. 234f. und Interview 16 (2012), S. 332f.

⁵⁹⁷ Vgl. Interview 7 (2011), S. 137, Interview 12 (2011), S. 248 und Interview 16 (2012), S. 332f.

⁵⁹⁸ Vgl. Interview 7 (2011), S. 137.

⁵⁹⁹ Vgl. Interview 10 (2011), S. 202, Interview 11 (2011), S. 222f. und Interview 28 (2012), S. 524-526.

⁶⁰⁰ Vgl. Interview 11 (2011), S. 222f. und S. 225 und Interview 28 (2012), S. 524f.

sicherheit problematisch sein kann.⁶⁰¹ Unternehmen einer gewissen Größe können auf der anderen Seite ein hohes Maß an Verhandlungsmacht besitzen, wenn ausreichend Flächen auf einem Teilmarkt verfügbar sind.⁶⁰²

Mit Angeboten über alternative Flächen erhalten Nutzer in jedem Fall eine Benchmark zu ihrem gegenwärtigen Mietvertrag, die sich zum Vergleich und zur Nachverhandlung der Bestandskonditionen nutzen lässt.⁶⁰³ Darüber hinaus können durch Konkurrenzangebote aber auch die Vorteile eines Bestandsmietverhältnisses transparent werden, wenn sich bspw. die bevorzugte Lage verteuert hat, da dort Nachfrageüberschuss herrscht.

4.2.2.7 Nachhaltigkeit

Im Zusammenhang mit der Nachhaltigkeit von Immobilien lassen sich speziell zwei Faktoren identifizieren, die sich potentiell auf die Mobilität von Büromietern auswirken können. Einerseits fordern v.a. international agierende Nutzer aufgrund der Verankerung von Corporate Social Responsibility Policies in ihren Konzernstrategien in zunehmendem Umfang eine *Nachhaltigkeitszertifizierung der Immobilie*.⁶⁰⁴ Ist ein Bestandsgebäude zertifiziert und wird das gewünschte Image projiziert, kann dieser Faktor die Standortpersistenz erhöhen.⁶⁰⁵ Im Gegenzug kann eine fehlende Zertifizierung die Wechselbereitschaft vergrößern.⁶⁰⁶ Andererseits wird Nachhaltigkeit in der immobilienwirtschaftlichen Praxis über die *Energieeffizienz der Mietfläche* und das Einsparungspotential bei den Mietnebenkosten definiert, wobei die ökonomische Komponente bei der überwiegenden Mehrheit der Marktteilnehmer die ökologische Sichtweise dominiert.⁶⁰⁷ Gebäudezertifizierungen sind primär für eine Speerspitze von Büro-

⁶⁰¹ Vgl. Interview 11 (2011), S. 225 und Interview 21 (2012), S. 423.

⁶⁰² Vgl. Interview 7 (2011), S. 139.

⁶⁰³ Vgl. Interview 2 (2011), S. 33f., Interview 4 (2011), S. 80f., Interview 5 (2011), S. 101f., Interview 7 (2011), S. 146, Interview 8 (2011), S. 169f., Interview 9 (2011), S. 187f., Interview 11 (2011), S. 234f., Interview 13 (2011), S. 271-275 und S. 282f., Interview 14 (2011), S. 292f., Interview 16 (2012), S. 332f., Interview 21 (2012), S. 411f. und Interview 28 (2012), S. 525f.

⁶⁰⁴ Vgl. Interview 2 (2011), S. 38f., Interview 4 (2011), S. 83f. und Interview 12 (2011), S. 255f.

⁶⁰⁵ Vgl. Interview 2 (2011), S. 29f., Interview 4 (2011), S. 83f., Interview 5 (2011), S. 98f., Interview 7 (2011), S. 141, Interview 8 (2011), S. 164f., Interview 9 (2011), S. 181f. und S. 196f., Interview 11 (2011), S. 236, Interview 12 (2011), S. 255f., Interview 13 (2011), S. 276f., Interview 21 (2012), S. 418f. und Interview 28 (2012), S. 535f.

⁶⁰⁶ Vgl. Interview 2 (2011), S. 29f., Interview 7 (2011), S. 141, Interview 9 (2011), S. 181f. und S. 196f., Interview 13 (2011), S. 276f. und Interview 14 (2011), S. 289f.

⁶⁰⁷ Vgl. Interview 1 (2011), S. 8, Interview 3 (2011), S. 59f., Interview 4 (2011), S. 83f., Interview 5 (2011), S. 98f., Interview 9 (2011), S. 181f., Interview 10 (2011), S. 206f., Interview 11 (2011), S. 236, Interview 12 (2011), S. 255f., Interview 13 (2011), S. 276f., Interview 14 (2011), S. 293f., Interview 16 (2012), S. 333f., Interview 21 (2012), S. 415 und S. 418f. und Interview 28 (2012), S. 535f.

mietern von Interesse, weshalb sie im Kontext der vorliegenden Arbeit nicht überbewertet werden sollten.⁶⁰⁸ Stellenweise kann eine Zertifizierung bei sonst identischen Parametern aber ein Pluspunkt sein, der für eine Anmietung spricht.⁶⁰⁹

Unabhängig der Diskussion über die Vor- und Nachteile von Gebäudezertifizierungen sind Nebenkosteneinsparungen im Vergleich zu älteren Bestandsimmobilien nahezu durchgängig möglich, wenn Immobilien nach den aktuellen Energievorschriften der deutschen Gesetzgebung errichtet oder revitalisiert wurden. Für EnEV-konforme Gebäude wird eine Zertifizierung auf den unteren und mittleren Ebenen der gängigen Labels als reine Formalie angesehen. Zwar tritt ohne Zertifikat nicht unbedingt die gewünschte Außenwirkung ein, jedoch fallen auch keine Mehrkosten für einen Zertifizierungsprozess an, die evtl. auf die Mieter umgelegt werden würden. Von geringeren Nebenkosten im Zeitablauf profitieren die Nutzer in beiden Fällen.⁶¹⁰ Dennoch werden Unternehmen keine energieeffizienten oder zertifizierten Flächen anmieten, wenn ihre Arbeitsorganisation darin nicht zufriedenstellend abbildbar ist oder die Lage einer Immobilie nicht den Vorstellungen entspricht.⁶¹¹

4.2.2.8 Immobilienzyklen

Zyklizität am Markt für Büroimmobilien kann u.a. in Kombination mit den Faktoren Mietpreis und Lage für Nutzermobilität verantwortlich sein. Fallen die Mietpreise, kann das für Büromieter beim Auslaufen eines Bestandsvertrages anlässlich sein, in eine bessere Lage zu wechseln oder im umgekehrten Fall in eine qualitativ schlechtere, günstigere Lage zu ziehen.⁶¹² Besonders in Großstädten können in Verbindung mit hohen Mietpreisvolatilitäten zyklusabhängige Wanderungsbewegungen von peripheren Lagen in B- oder in A-Lagen (und vice versa) beobachtet werden.⁶¹³ In zyklischen Tiefphasen kann ebenfalls die Situation eintreten, dass

⁶⁰⁸ Vgl. Interview 4 (2011), S. 83f., Interview 9 (2011), S. 181f., Interview 11 (2011), S. 236, Interview 14 (2011), S. 293f., Interview 16 (2012), S. 333f., Interview 21 (2012), S. 419 und Interview 28 (2012), S. 535f.

⁶⁰⁹ Vgl. Interview 5 (2011), S. 98, Interview 10 (2011), S. 206f., Interview 11 (2011), S. 236, Interview 12 (2011), S. 255f., Interview 16 (2012), S. 333f. und Interview 21 (2012), S. 419.

⁶¹⁰ Vgl. Interview 4 (2011), S. 83f., Interview 5 (2011), S. 98f., Interview 10 (2011), S. 206f., Interview 11 (2011), S. 236, Interview 13 (2011), S. 276f. und Interview 16 (2012), S. 333f.

⁶¹¹ Vgl. Interview 12 (2011), S. 256.

⁶¹² Vgl. Interview 7 (2011), S. 146f., Interview 8 (2011), S. 164 und S. 171, Interview 10 (2011), S. 203, Interview 11 (2011), S. 221f., S. 226f. und S. 229f., Interview 13 (2011), S. 266f., S. 270 und S. 281f., Interview 14 (2011), S. 294f. und S. 299f., Interview 21 (2012), S. 409 und S. 416 und Interview 28 (2012), S. 526, S. 530-532 und S. 536f.

⁶¹³ Vgl. Interview 3 (2011), S. 64-67, Interview 4 (2011), S. 73 und S. 81, Interview 7 (2011), S. 146f., Interview 8 (2011), S. 171, Interview 11 (2011), S. 221f., Interview 13 (2011), S. 266f. und S. 281f. und Interview 14 (2011), S. 294f.

Neubauten zu günstigeren Konditionen angeboten werden, wie sie in den laufenden Mietverhältnissen der Nutzer bestehen. Neubauten können dann zum einen eine Preis- und/ oder Lageoptimierung bedeuten, zum anderen eine verbesserte Flächenstruktur aufweisen.⁶¹⁴ Je nach Marktzyklus kann für Mieter eine Nachverhandlung des Bestandsmietvertrages oder eine Neuanmietung vorteilhaft sein oder im entgegengesetzten Fall eine vorzeitige Vertragsverlängerung zu festgelegten Konditionen. Die Interessen der Flächenanbieter verhalten sich meist konträr.⁶¹⁵

Unternehmen können zur Deckung ihres künftigen Flächenbedarfs ebenfalls eine Projektentwicklung anstoßen, sofern sie über eine ausreichende Planungssicherheit verfügen. Anhand eines Vorvertrags über die Errichtung neuer Flächen lässt sich ein günstiges Marktniveau nutzen und in die Zukunft projizieren.⁶¹⁶ Bei Zufriedenheit mit der Lage und der Immobilie ist bei Nutzern aber durchaus der Wunsch vorhanden, sich attraktive Konditionen im Bestand zu sichern und von einem günstigen Marktniveau zu profitieren.⁶¹⁷

4.2.3 Unternehmens- und situationsspezifische Mobilitätsfaktoren

Im Rahmen der unternehmens- und situationsspezifischen Mobilitätsfaktoren von Büromietern wird in die Kategorien *Unternehmensstrategie und -entwicklung, Entwicklungen im Marktumfeld, Konjunkturzyklen, Netzwerke und Agglomerationen, Mitarbeiter* sowie *staatliche und kommunale Einflüsse* differenziert.

4.2.3.1 Unternehmensstrategie und -entwicklung

Unternehmensmobilität scheint auch im Zusammenhang mit dem Lebenszyklus einer Unternehmung stehen zu können. Während junge Unternehmen einer tendenziell volatileren Ent-

⁶¹⁴ Vgl. Interview 4 (2011), S. 81, Interview 7 (2011), S. 146f., Interview 8 (2011), S. 161f. und S. 164, Interview 9 (2011), S. 192, Interview 10 (2011), S. 203-205 und S. 208, Interview 11 (2011), S. 221f. und S. 229f., Interview 13 (2011), S. 266f., S. 270. und S. 281f., Interview 14 (2011), S. 294f. und S. 299f., Interview 16 (2012), S. 330, Interview 21 (2012), S. 416 und Interview 28 (2012), S. 526 und S. 536f.

⁶¹⁵ Vgl. Interview 5 (2011), S. 102, Interview 7 (2011), S. 146f., Interview 9 (2011), S. 192, Interview 10 (2011), S. 203-205, Interview 14 (2011), S. 294f. und S. 299f., Interview 16 (2012), S. 324-326 und S. 330 und Interview 21 (2012), S. 416.

⁶¹⁶ Vgl. Interview 1 (2011), S. 4, Interview 2 (2011), S. 34, Interview 7 (2011), S. 146f., Interview 8 (2011), S. 170f. und Interview 16 (2012), S. 332f.

⁶¹⁷ Vgl. Interview 4 (2011), S. 90, Interview 8 (2011), S. 170f. und S. 174, Interview 11 (2011), S. 221f., Interview 16 (2012), S. 324-326 und Interview 21 (2012), S. 410.

wicklung von Auftragslage und Mitarbeiterzahl unterliegen, reduzieren sich derartige Schwankungen i.d.R. mit steigendem Reifegrad.⁶¹⁸ Gleichfalls können veränderte Organisationsstrukturen und Prozessabläufe sowie technische Neuerungen signifikanten Einfluss auf die Flächennachfrage haben. Expansive Bestrebungen erfordern eine Nachverdichtung oder die Anmietung zusätzlicher Flächen.⁶¹⁹ Im Umkehrschluss können Konsolidierungsmaßnahmen eine Abmietung nach sich ziehen.⁶²⁰ Verschieben sich Auftragslage oder regionale Tätigkeitsschwerpunkte, kann eine geografische Neuausrichtung des Immobilienbestands erforderlich sein.⁶²¹ Außerdem kann mit dem Wechsel der Unternehmensführung die bisherige Immobilienstrategie in Frage gestellt werden, wenn z.B. Einsparungspotential besteht.⁶²² Unternehmensentscheidungen können ebenso dann in positiver Mobilität resultieren, wenn es im nationalen oder internationalen Raum zur Schließung oder Zusammenlegung kleinerer Standorte innerhalb eines Konzerns kommt.⁶²³ M&A-Bewegungen können Mietverhältnisse von Unternehmen in ähnlichem Umfang betreffen und in einem Aufbrechen vorhandener Strukturen resultieren.⁶²⁴ Die Erschließung neuer Märkte kann Zweigstelleneröffnungen zur Folge haben.⁶²⁵

Hauptsitze und strategisch relevante Zweigstellen werden von Unternehmen regelmäßig längerfristig angemietet als weniger bedeutende Niederlassungen. Die Funktion eines Büros kann demnach mitentscheidend für die Ausgestaltung der Flexibilitätsdeterminanten in Mietverträgen sein.⁶²⁶ Als überdurchschnittlich mobil werden Unternehmen angesehen, die sich in volatilen Branchen bewegen und einer hohen Personalrotation unterliegen, wie z.B. größere Wirtschaftsprüfungskanzleien oder Beratungen.⁶²⁷ Im Gegenzug neigen einige Mietergruppen eher zu Standortpersistenz und bewussten Bleibeentscheidungen. Eine unterdurchschnittlich aus-

⁶¹⁸ Vgl. Interview 13 (2011), S. 268 und Interview 21 (2012), S. 410f.

⁶¹⁹ Vgl. Interview 1 (2011), S. 7, Interview 4 (2011), S. 88f., Interview 5 (2011), S. 95 und S. 104, Interview 7 (2011), S. 149, Interview 8 (2011), S. 160f., Interview 9 (2011), S. 180 und S. 194f., Interview 10 (2011), S. 201, Interview 11 (2011), S. 224f. und S. 226f., Interview 12 (2011), S. 245, Interview 13 (2011), S. 266f. und S. 281f., Interview 14 (2011), S. 289 und S. 301, Interview 16 (2012), S. 324-326 und S. 337 und Interview 21 (2012), S. 408f.

⁶²⁰ Vgl. Interview 2 (2011), S. 38f., Interview 5 (2011), S. 93, Interview 7 (2011), S. 149, Interview 9 (2011), S. 180 und S. 194f., Interview 10 (2011), S. 201, Interview 11 (2011), S. 224f. und S. 226f., Interview 12 (2011), S. 245, Interview 13 (2011), S. 266f. und S. 281f., Interview 14 (2011), S. 289, Interview 16 (2012), S. 324-326 und Interview 21 (2012), S. 408f.

⁶²¹ Vgl. Interview 1 (2011), S. 16.

⁶²² Vgl. Interview 3 (2011), S. 67, Interview 9 (2011), S. 194f., Interview 11 (2011), S. 230f., Interview 12 (2011), S. 257 und Interview 14 (2011), S. 296.

⁶²³ Vgl. Interview 3 (2011), S. 50f., S. 53 und S. 65, Interview 5 (2011), S. 93, Interview 7 (2011), S. 139 und Interview 16 (2012), S. 326f.

⁶²⁴ Vgl. Interview 3 (2011), S. 53 und S. 58, Interview 7 (2011), S. 137f., Interview 9 (2011), S. 181 und S. 194f., Interview 12 (2011), S. 246 und Interview 13 (2011), S. 268.

⁶²⁵ Vgl. Interview 5 (2011), S. 104, Interview 9 (2011), S. 194f. und Interview 12 (2011), S. 246.

⁶²⁶ Vgl. Interview 8 (2011), S. 161f.

⁶²⁷ Vgl. Interview 12 (2011), S. 249, Interview 13 (2011), S. 268 und Interview 14 (2011), S. 290.

geprägte Mobilität wird öffentlichen Einrichtungen, Institutionen aus Forschung und Lehre, Energieversorgern oder Versicherungen, Ärzten, lokalen Banken und Juristen attestiert.⁶²⁸

4.2.3.2 Entwicklungen im Marktumfeld

Unternehmen, die große Teile ihrer Umsätze mit Auftraggebern einer Region oder einer bestimmten Branche generieren, sind von der Entwicklung dieser in einem entsprechend hohen Umfang abhängig. Die wirtschaftliche Existenz vieler Dienstleister und Zulieferer aus dem Mechatronikbereich ist z.B. unmittelbar mit der Auftragsentwicklung der Automobilindustrie verknüpft. Eine schwache Entwicklung der Automobilbranche wirkt sich stark auf die Dienstleister aus, die – analog zu Beratern, Wirtschaftsprüfern und Banken – wiederum flexibel ihre Personalbestände und Büroflächen organisieren müssen.⁶²⁹ Mangelnde Flexibilität kann hier mobilitätsauslösend sein. Verschieben sich die Geschäftstätigkeiten eines Unternehmens oder werden aufgrund von Entwicklungen im Branchenumfeld Veränderungen im Geschäftsmodell notwendig, können sich daraus neue Anforderungen an Standort, Lage, Qualität und Umfang der Mietflächen ergeben.⁶³⁰

Ebenfalls maßgeblich können prozessuale und organisatorische Umstrukturierungen sein, die aus veränderten Umfeldbedingungen an einem Standort resultieren. Werden z.B. neue Landebahnen an Flughäfen eröffnet oder verschieben sich allgemein Distanzen und Transportwege zu Kunden und Auftraggebern, können einige Minuten Zeitersparnis multipliziert über die Wertschöpfungskette einer Unternehmung einen Umzug aus Wettbewerbsgründen notwendig werden lassen.⁶³¹

4.2.3.3 Konjunkturzyklen

Konjunkturrelle und branchenspezifische Schwankungen in Verbindung mit Unsicherheiten bzgl. der individuellen Auftragslage führen dazu, dass langfristige Planungen nicht nur im produzierenden Gewerbe, sondern auch im Dienstleistungsbereich häufig mit Prognoseschwie-

⁶²⁸ Vgl. Interview 3 (2011), S. 53 und S. 57f., Interview 4 (2011), S. 74f., Interview 7 (2011), S. 139, Interview 12 (2011), S. 246f., Interview 13 (2011), S. 269, Interview 16 (2012), S. 327 und Interview 21 (2012), S. 412.

⁶²⁹ Vgl. Interview 7 (2011), S. 149f.

⁶³⁰ Vgl. Interview 5 (2011), S. 105.

⁶³¹ Vgl. Interview 3 (2011), S. 58.

rigkeiten behaftet sind.⁶³² In der Konsequenz werden im Durchschnitt kürzere Mietvertragslaufzeiten und vermehrt Sonderkündigungsrechte nachgefragt.⁶³³ In Zeiten konjunktureller und auftragsbezogener Ungewissheit tendieren Büromieter dazu, Entscheidungen zu vertagen, bis sich die Unsicherheit reduziert und die eigene Situation verbessert.⁶³⁴ Wirtschaftlich schlechte Zeiten sind demnach kein sicherer Indikator für einen Umzug in günstigere Flächen, solange sich eine Unternehmung nicht am Existenzminimum bewegt.⁶³⁵

Dennoch nutzen einige Mieter in Zeiten konjunktureller Stagnation bewusst Vergleichsangebote, um durch eine bessere Flächeneffizienz, einen günstigeren Mietpreis oder weniger Gesamtfläche Kosten zu sparen. Vereinzelt lässt sich sogar das Geschäftsergebnis durch einen Umzug in Kombination mit Incentives verbessern.⁶³⁶ Mietentscheidungen sind in vielen Unternehmen von wichtiger, aber nicht von strategischer Natur. In Phasen schwacher Auftragslage rücken unternehmensstrategische Entscheidungen in den Vordergrund, Mietentscheidungen werden eher zurückgestellt.⁶³⁷ Möglicherweise werden Arbeitsplätze abgebaut, ohne dass Mietflächen reduziert werden. Im Fall positiver Personalentwicklung kann dann wiederum eine Nachverdichtung erfolgen. Während bei Stagnation Mietvertragsverlängerungen im Bestand das Marktgeschehen dominieren, steigt mit der Konjunktur in der Tendenz die Anzahl der Neuvermietungen und die Wechselbereitschaft der Mieter.⁶³⁸ Bei positiver Entwicklung folgen Mobilitätsüberlegungen v.a. aus veränderten Mitarbeiterzahlen.⁶³⁹ Gerade von rasant wachsenden Unternehmen wird der Mietpreis größtenteils als untergeordnet angesehen.⁶⁴⁰

Einen weiteren Aspekt können Zinsentwicklung und ein damit verbundener Immobilienerwerb darstellen. Lange Zeit konnte beobachtet werden, dass Unternehmen Immobilien aus den Bilanzen auslagerten und über Sale-und-Lease-Back oder Outsourcing Kapital und stille Reserven freisetzten.⁶⁴¹ Doch gerade im Zuge der internationalen Bilanzierungsrichtlinien könnte der Eigentumserwerb für kapitalmarktorientierte Unternehmen in Zukunft wieder an Attraktivität

⁶³² Vgl. Interview 7 (2011), S. 136-138 und Interview 8 (2011), S. 156 und 158f.

⁶³³ Vgl. Interview 7 (2011), S. 151f. und Interview 8 (2011), S. 156 und S. 158f.

⁶³⁴ Vgl. Interview 1 (2011), S. 3f. und S. 6, Interview 2 (2011), S. 40, Interview 3 (2011), S. 66, Interview 4 (2011), S. 87f., Interview 8 (2011), S. 158f. und S. 174f., Interview 10 (2011), S. 203f. und Interview 16 (2012), S. 326f. und S. 332f.

⁶³⁵ Vgl. Interview 2 (2011), S. 40, Interview 8 (2011), S. 158f. und S. 174 und Interview 16 (2012), S. 326f. und S. 332f.

⁶³⁶ Vgl. Interview 2 (2011), S. 40f., Interview 4 (2011), S. 87f., Interview 7 (2011), S. 151f., Interview 10 (2011), S. 203f., Interview 11 (2011), S. 232f. und Interview 12 (2011), S. 257.

⁶³⁷ Vgl. Interview 2 (2011), S. 40f. und Interview 4 (2011), S. 87f.

⁶³⁸ Vgl. Interview 2 (2011), S. 40.

⁶³⁹ Vgl. Interview 4 (2011), S. 87f., Interview 5 (2011), S. 104 und Interview 28 (2012), S. 536f.

⁶⁴⁰ Vgl. Interview 16 (2012), S. 337 und Interview 28 (2012), S. 536f.

⁶⁴¹ Vgl. Interview 1 (2011), S. 18f., Interview 2 (2011), S. 34f. und Interview 14 (2011), S. 295f.

gewinnen. Möglicherweise verkürzen sich auch die Mietvertragslaufzeiten weiter.⁶⁴² Mietmodelle bieten hinsichtlich des Flächenumfangs im Vergleich zum Eigentumserwerb den Vorteil, dass sie eine relativ schnelle Adaption zulassen. Ökonomisch sind sie darüber hinaus vorteilhafter als die langfristige Bindung an eine Immobilie, wenn künftige Entwicklungen nur unzureichend prognostizierbar sind.⁶⁴³

4.2.3.4 Netzwerke und Agglomerationen

Agglomerationen im Bürobereich weisen an vielen Stellen eine relativ homogene Nutzerstruktur auf. Viele Beratungsunternehmen haben sich z.B. in Flughafennähe angesiedelt, Rechtsanwälte und Notare in sehr guten Innenstadtlagen, Forschungseinrichtungen in Campus- oder Kliniknähe und Banken wie Finanzdienstleister in der Frankfurter Banken City oder dem Münchner Tucher Park. Derartige Ballungszentren können als Pullfaktor für Neuansiedlungen und Pushfaktor für einen Flächenwechsel fungieren.⁶⁴⁴ Viele Unternehmen unterhalten Zweigstellen in Ballungsräumen.⁶⁴⁵ Die Entstehung neuer Submilieus wirkt sich bei einigen Branchen u.a. deshalb auf die Anmietentscheidung aus, weil sich mit den Strukturen der Agglomerationen die Standortanforderungen der Angestellten ändern. Berater oder Großkanzleien siedeln sich bspw. in entsprechenden Clustern an, um Nachteile bei der Rekrutierung zu vermeiden.⁶⁴⁶ Ebenso wird die räumliche Nähe zu Kunden als vorteilhaft angesehen.⁶⁴⁷ Synchron zu Lage und Immobilie muss die jeweilige Agglomeration wiederum das gewünschte Image widerspiegeln.⁶⁴⁸ Negative Effekte sind zu erwarten, wenn das Image eines Agglomerationsclusters signifikant von dem eines Unternehmens abweicht. Synergieeffekte und Netzwerke an einem Standort können mobilitätsbeeinflussend wirken.⁶⁴⁹ So haben mit dem Umzug der Bundesregierung nach Berlin neben den Botschaften zahlreiche Lobby-Einrichtungen ihre Büros verlagert.⁶⁵⁰ Im entgegengesetzten Fall meiden manche Büronutzer räumliche Nähe, was häufig bei

⁶⁴² Vgl. Interview 2 (2011), S. 35, Interview 5 (2011), S. 92 und Interview 10 (2011), S. 211. Zur Ergänzung und Einschränkung dieser Aussagen vgl. insbesondere Kap. 2.1.2 ab S. 17.

⁶⁴³ Vgl. Interview 4 (2011), S. 84, Interview 5 (2011), S. 96f. und Interview 10 (2011), S. 211.

⁶⁴⁴ Vgl. Interview 1 (2011), S. 17f., Interview 8 (2011), S. 167, Interview 9 (2011), S. 195, Interview 12 (2011), S. 258f., Interview 13 (2011), S. 277f. und Interview 21 (2012), S. 420f.

⁶⁴⁵ Vgl. Interview 3 (2011), S. 66, Interview 8 (2011), S. 173f. und Interview 21 (2012), S. 420f.

⁶⁴⁶ Vgl. Interview 4 (2011), S. 86f., Interview 8 (2011), S. 173f., Interview 14 (2011), S. 297f. und Interview 16 (2012), S. 338.

⁶⁴⁷ Vgl. Interview 2 (2011), S. 38, Interview 4 (2011), S. 85, Interview 9 (2011), S. 195, Interview 10 (2011), S. 214-216, Interview 12 (2011), S. 257f., Interview 14 (2011), S. 297f., Interview 16 (2012), S. 338 und Interview 21 (2012), S. 420f.

⁶⁴⁸ Vgl. Interview 9 (2011), S. 186 und S. 197f., Interview 14 (2011), S. 299 und Interview 16 (2012), S. 338.

⁶⁴⁹ Vgl. Interview 8 (2011), S. 166, Interview 14 (2011), S. 299 und Interview 21 (2012), S. 420f.

⁶⁵⁰ Vgl. Interview 13 (2011), S. 271-273.

Immobilienvermittlern oder Fachanwälten mit gleicher Spezialisierung beobachtet werden kann.⁶⁵¹

Standortpersistenz kann des Weiteren dadurch begründet sein, dass Unternehmen von einer unmittelbaren Kopplung ihrer Geschäftstätigkeit mit einer bestimmten Lage ausgehen. Lokale Banken oder Ärzte vertreten bspw. oft den Standpunkt, dass ihr Kundenstamm sie mit einer speziellen Umgebung assoziiert und sich ein Wechsel unmittelbar auf die Umsätze auswirken würde.⁶⁵²

4.2.3.5 Mitarbeiter

Viele Unternehmen des Tertiär- und Quartärsektors berücksichtigen mittlerweile den Wohlfühleffekt auf Seiten ihrer Angestellten. Mitarbeiter werden nicht nur aufgrund des Mitspracherechts von Betriebsräten und vor dem Hintergrund eines „War for Talents“ in Standortentscheidungen eingebunden.⁶⁵³ Zufriedene Mitarbeiter sind produktiver, weshalb der Mietaufwand vermehrt der Mitarbeiterproduktivität in verschiedenen Flächenkonzepten gegenübergestellt wird.⁶⁵⁴ Die Mitarbeiterzufriedenheit an einem Standort kann die *Mitarbeiterbindung* an ein Unternehmen stärken.⁶⁵⁵ Für den einzelnen Mitarbeiter ist i.d.R. eine angenehme Arbeitsatmosphäre von Bedeutung, die z.B. von den Lichtverhältnissen, der Akustik sowie der Wärme- und Kältere Regulierung abhängt. Über diese Punkte hinaus können eine gute Erreichbarkeit und eine ansprechende Infrastruktur mit Einkaufsmöglichkeiten und Restaurants den Wohlfühlfaktor steigern.⁶⁵⁶ Auch die Nähe zu Kindergärten, Schulen und anderen Betreuungseinrichtungen kann für Arbeitnehmer ein wichtiger Aspekt sein.⁶⁵⁷ Bei einigen Unternehmen

⁶⁵¹ Vgl. Interview 11 (2011), S. 239f. und Interview 14 (2011), S. 298.

⁶⁵² Vgl. Interview 7 (2011), S. 150f., Interview 11 (2011), S. 227f. und Interview 21 (2012), S. 413.

⁶⁵³ Vgl. Interview 5 (2011), S. 105f., Interview 10 (2011), S. 213f., Interview 13 (2011), S. 278f., Interview 14 (2011), S. 296, Interview 16 (2012), S. 336 und Interview 21 (2012), S. 421f.

⁶⁵⁴ Vgl. Interview 1 (2011), S. 8, Interview 4 (2011), S. 90, Interview 16 (2012), S. 334f., Interview 21 (2012), S. 414f. und S. 421f. und Interview 28 (2012), S. 537f.

⁶⁵⁵ Vgl. Interview 2 (2011), S. 36f., Interview 5 (2011), S. 95 und S. 105f., Interview 7 (2011), S. 147f., Interview 9 (2011), S. 193f., Interview 11 (2011), S. 227f., Interview 16 (2012), S. 328f. und S. 334-336 und Interview 21 (2012), S. 414f. und S. 421f.

⁶⁵⁶ Vgl. Interview 3 (2011), S. 52, Interview 4 (2011), S. 75 und S. 83, Interview 5 (2011), S. 100, Interview 7 (2011), S. 147f., Interview 9 (2011), S. 181f., Interview 10 (2011), S. 211-213, Interview 11 (2011), S. 230, Interview 13 (2011), S. 270, Interview 14 (2011), S. 297 und Interview 16 (2012), S. 328-330 und S. 334f.

⁶⁵⁷ Vgl. Interview 5 (2011), S. 100, Interview 7 (2011), S. 143f. und Interview 13 (2011), S. 278f.

stehen Themen wie Image und Milieutauglichkeit der Lage allerdings nach wie vor deutlich über dem Wohlfühleffekt der einzelnen Mitarbeiter.⁶⁵⁸

Der *Wohnort der Mitarbeiter* kann ein weiterer entscheidungsrelevanter Faktor sein.⁶⁵⁹ Eine Verlagerung des Firmensitzes kann zu einer erheblichen Verlängerung der Anfahrtswege führen und im Extremfall den Verlust eines Teils der Belegschaft nach sich ziehen.⁶⁶⁰ Im Vorfeld eines Unternehmensumzugs werden daher in zunehmendem Umfang Fahrtzeitanalysen in Auftrag gegeben, wodurch sich alternative Standorte u.a. unter Einbezug der Entfernungen zu den Wohnorten der Mitarbeiter bewerten lassen.⁶⁶¹ Betriebsräte können einem Flächenwechsel in einem nicht unerheblichen Maß entgegenstehen, wenn sich eine Verschlechterung der Mitarbeitersituation abzeichnet.⁶⁶² Gewiss lässt sich ein Umzug unter den bekannten Restriktionen gleichfalls zum bewussten Personalabbau einsetzen.⁶⁶³

Gerade in inhabergeführten Unternehmen und bei mittelständischen Betrieben kann speziell der *Wohnort der Geschäftsführung* eine nicht zu vernachlässigende Rolle für die Anmietentscheidung spielen.⁶⁶⁴

Von Bedeutung für Standort- und Mobilitätsentscheidungen können ebenso die Verfügbarkeit von Mitarbeitern und die *Personalakquise* sein.⁶⁶⁵ Für Unternehmen, die bestrebt sind, Mitarbeiter aus dem High-Potential-Bereich zu akquirieren und mittelfristig zu binden, kann ein Umzug in eine zentrale Lage mit einer guten Infrastruktur und einer qualitativ hochwertigen Immobilie unterstützend wirken.⁶⁶⁶

⁶⁵⁸ Vgl. Interview 12 (2011), S. 257, Interview 14 (2011), S. 296 und Interview 21 (2012), S. 421f.

⁶⁵⁹ Vgl. Interview 2 (2011), S. 37, Interview 4 (2011), S. 84f., Interview 5 (2011), S. 105f., Interview 9 (2011), S. 194, Interview 10 (2011), S. 213f., Interview 11 (2011), S. 233f., Interview 12 (2011), S. 257f., Interview 13 (2011), S. 278f., Interview 14 (2011), S. 297 und Interview 16 (2012), S. 336.

⁶⁶⁰ Vgl. Interview 1 (2011), S. 9, Interview 5 (2011), S. 107, Interview 9 (2011), S. 194, Interview 10 (2011), S. 213f. und Interview 16 (2012), S. 336.

⁶⁶¹ Vgl. Interview 4 (2011), S. 84f., Interview 10 (2011), S. 213f., Interview 14 (2011), S. 297 und Interview 16 (2012), S. 336.

⁶⁶² Vgl. Interview 5 (2011), S. 95.

⁶⁶³ Vgl. Interview 2 (2011), S. 36f., Interview 5 (2011), S. 95, Interview 11 (2011), S. 227f. und Interview 16 (2012), S. 326f.

⁶⁶⁴ Vgl. Interview 4 (2011), S. 84f., Interview 11 (2011), S. 233f. und Interview 16 (2012), S. 335f.

⁶⁶⁵ Vgl. Interview 2 (2011), S. 37, Interview 5 (2011), S. 97, S. 105 und S. 107, Interview 12 (2011), S. 257f., Interview 13 (2011), S. 278f. und Interview 16 (2012), S. 336f.

⁶⁶⁶ Vgl. Interview 3 (2011), S. 50f. und S. 65, Interview 4 (2011), S. 73 und S. 75, Interview 7 (2011), S. 140f. und S. 147f., Interview 8 (2011), S. 171f., Interview 9 (2011), S. 193f., Interview 10 (2011), S. 203 und S. 213f., Interview 11 (2011), S. 238f., Interview 12 (2011), S. 257f., Interview 13 (2011), S. 271-273, Interview 16 (2012), S. 328-330, Interview 21 (2012), S. 414 und Interview 28 (2012), S. 537f.

4.2.3.6 Staatliche und kommunale Einflüsse

Städte und Kommunen können die relative Attraktivität ihrer Standorte durch eine *direkte oder indirekte Subventionierung* fördern und damit zur Ansiedlung von Wirtschaftszweigen oder einzelner Unternehmen beitragen.⁶⁶⁷ Unabhängig der detaillierten Ausgestaltung der Fördermittel sollten Subventionen eine Ansiedlung jedoch nur erleichtern und die Unternehmen anschließend wirtschaftlich tragfähig sein.⁶⁶⁸ Fördermittel sind i.d.R. mit Auflagen wie bspw. der Schaffung von Arbeitsplätzen verbunden. Müssen Unternehmen Standorte zeitnah wieder schließen, sind ausgeschüttete Fördermittel ggf. in Kombination mit Strafzahlungen zurückzuführen.⁶⁶⁹ Subventionierte Ansiedlungen wie sie im Bereich regenerativer Energien und allgemein im Technologiebereich anzutreffen sind, werden häufig dann von Erfolg begleitet, wenn sich Synergien zwischen den Unternehmen entwickeln.⁶⁷⁰ Wirtschaftsförderung, die Offenheit von Politik und Bevölkerung gegenüber Unternehmensansiedlungen und die Bereitstellung von Infrastruktur können ergänzend dazu beitragen, Unternehmen in ihrem Standortverhalten zu beeinflussen. Städte und Regionen unterscheiden sich hier teils massiv in ihrer Politik.⁶⁷¹ Werden z.B. Grundstücke durch Kommunen günstig bereitgestellt und Flächen für potentielle Expansionen vorgehalten, kann dies eine Ansiedlung erleichtern.⁶⁷² Tätigen Unternehmen große Teile ihrer Umsätze mit örtlichen Kommunen und öffentlichen Einrichtungen, kann politischer Druck einem Umzug an einen subventionierten Standort entgegenstehen.⁶⁷³

Mobilitätsentscheidungen von Büronutzern können darüber hinaus durch die Höhe des *Gewerbesteuerhebesatzes* tangiert werden.⁶⁷⁴ Ein bekanntes Beispiel ist der Gewerbesteuerhebesatz von Frankfurt am Main im Vergleich zu Eschborn. Frankfurt-Sossenheim, das in direkter Nachbarschaft zu Eschborn liegt, bewegt sich nicht nur auf einem höheren Mietpreisniveau, son-

⁶⁶⁷ Vgl. Interview 1 (2011), S. 19f., Interview 2 (2011), S. 41, Interview 7 (2011), S. 152f., Interview 10 (2011), S. 216f., Interview 13 (2011), S. 280, Interview 14 (2011), S. 300 und Interview 21 (2012), S. 422f.

⁶⁶⁸ Vgl. Interview 1 (2011), S. 19f., Interview 2 (2011), S. 41 und Interview 13 (2011), S. 280 und S. 282f.

⁶⁶⁹ Vgl. Interview 21 (2012), S. 422f.

⁶⁷⁰ Vgl. Interview 1 (2011), S. 197f.

⁶⁷¹ Vgl. Interview 3 (2011), S. 66, Interview 8 (2011), S. 175f., Interview 12 (2011), S. 259, Interview 13 (2011), S. 279f. und Interview 28 (2012), S. 538.

⁶⁷² Vgl. Interview 8 (2011), S. 175f. und Interview 13 (2011), S. 281f.

⁶⁷³ Vgl. Interview 5 (2011), S. 94 und Interview 11 (2011), S. 241f.

⁶⁷⁴ Vgl. Interview 2 (2011), S. 35, Interview 4 (2011), S. 89, Interview 5 (2011), S. 94, Interview 7 (2011), S. 152f., Interview 8 (2011), S. 161f., Interview 9 (2011), S. 196, Interview 10 (2011), S. 216f., Interview 11 (2011), S. 241f., Interview 12 (2011), S. 259, Interview 13 (2011), S. 280, Interview 14 (2011), S. 300, Interview 21 (2012), S. 422f. und Interview 28 (2012), S. 538.

dern erhebt gleichfalls signifikant höhere Gewerbesteuern.⁶⁷⁵ Ebenso können unterschiedliche Tarifverträge zwischen West und Ost und das *Lohnniveau an einem Standort* Unternehmensansiedlungen oder Umzüge ökonomisch rechtfertigen. Mietpreisdifferenzen können dadurch möglicherweise egalisiert oder überkompensiert werden.⁶⁷⁶

4.2.4 Faktorenkatalog für Büromieter

Tabelle 1 fasst die im Textteil identifizierten mobilitätsbeeinflussenden Faktoren von Büromietern zusammen. Farblich hervorgehoben sind dabei die Faktoren, auf welche das Real Estate Asset Management im Bestand i.d.R. unmittelbaren Einfluss nehmen kann.⁶⁷⁷

⁶⁷⁵ Vgl. Interview 2 (2011), S. 41, Interview 3 (2011), S. 66, Interview 4 (2011), S. 89, Interview 7 (2011), S. 152f., Interview 9 (2011), S. 196, Interview 10 (2011), S. 216f., Interview 12 (2011), S. 259 und Interview 28 (2012), S. 538.

⁶⁷⁶ Vgl. Interview 3 (2011), S. 65, Interview 11 (2011), S. 238f., Interview 14 (2011), S. 300 und Interview 21 (2012), S. 422f.

⁶⁷⁷ Aufgrund der Transponierung und der Zusammenfassung der im Textteil identifizierten Faktoren unter die nachstehenden Schlüsselkategorien entfällt die strikte Trennung in immobilien-spezifische bzw. unternehmens- und situationsspezifische Mobilitätsfaktoren von oben, vgl. im Detail auch Kap. 4.1.4 ab S. 97.

Die zentrale Anforderung an die finalen Kataloge ist ein handhabbarer Umfang. Ferner müssen die enthaltenen Faktoren für den weiteren Verlauf der Studie v.a. abgrenzbar sowie frei von Doppeldeutungen und Redundanzen sein.

Tabelle 1: Mobilitätsbeeinflussende Faktoren von Büromietern

Faktorenkatalog	Standort (Stadt, Region)
	Lage (innerhalb des Standorts)
	Erreichbarkeit per PKW
	Parkplatzverfügbarkeit
	ÖPNV-Anbindung
	Nahversorgung und Dienstleistungsangebot in unmittelbarer Umgebung
	Lohnniveau am Standort
	Projektion der Unternehmensidentität durch Lage und Immobilie
	Architektonische und bauliche Eigenschaften der Immobilie
	Technische Ausstattung der Mietfläche
	Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten
	Flächenreversibilität (strukturelle Anpassungsmöglichkeiten)
	Flächeneffizienz (Verhältnis von zu Geschäftszwecken effektiv nutzbarer Fläche zur Gesamtfläche)
	Angemessene Bewirtschaftung der Immobilie durch einen Property Manager (Hausmeister)
	Adäquate Betreuung des Mietverhältnisses durch die Eigentümervertretung
	Serviceangebot in der Immobilie
	Nachhaltigkeitszertifizierung der Immobilie
	Energieeffizienz der Mietfläche
	Mietpreis
	Mietnebenkosten
	Im Mietvertrag verankerte Sonderkündigungsrechte und Verlängerungsoptionen
	Mietvertragslaufzeit
	Strafzahlungen bei vorzeitiger Kündigung des Mietvertrages
	(Nutzerseitige) Investitionen in die Ausstattung der Mietfläche
	Umzugskosten
	Incentivierung durch den Flächenanbieter (bei Verlängerung oder Neuvermietung, z. B. mietfreie Zeit)
	Wohnort der Geschäftsführung
	Wohnort der Mitarbeiter
	Mitarbeiterbindung
	Personalakquise
	Gewerbesteuerhebesatz
	Direkte oder indirekte Subventionierung (durch Stadt, Kommune etc.)

Quelle: Eigene Darstellung.

4.3 Mobilitätsbeeinflussende Faktoren von Einzelhandelsmietern

Im Anschluss an die Ausführungen zu den mobilitätsbeeinflussenden Faktoren von Büromietern behandelt der folgende Abschnitt den Einzelhandelsbereich. Einführend werden ausgewählte Forschungsthemen mit verwandten Inhalten aufgegriffen.

4.3.1 Benachbarte Forschungsansätze und -ergebnisse

Bei der Analyse des Mobilitätsverhaltens von Einzelhandelsmietern gilt es übergeordnet in die Art des Einzelhändlers sowie in der Konsequenz in dessen Mobilitätstyp zu differenzieren.⁶⁷⁸ Die hinter den Verhaltensweisen expansionsgetriebener Filialisten stehenden Mobilitätsmotive unterscheiden sich von denen eigentümergeführter Betriebe mit nur einem Standort bereits im Ansatz aufgrund der unterschiedlichen Geschäftsmodelle.⁶⁷⁹

Die überwiegend aus den Blickwinkeln von Handelsökonomie, Betriebswirtschaftslehre, Stadtplanung und Geographie hervorgegangene Literatur zu benachbarten Themenbereichen befasst sich schwerpunktmäßig mit der Standortwahl und den Standortfaktoren von Einzelhandelsbetrieben sowie der Messung des Kunden- und Absatzpotentials.⁶⁸⁰ Der betriebswirtschaftliche Erfolg eines Einzelhändlers ist unmittelbar an den Standort und die Immobilie gekoppelt, da der Umsatz durch den Endkunden direkt mit der Fläche generiert wird.⁶⁸¹

⁶⁷⁸ Vgl. Kap. 3.2.2 ab S. 75 und insbesondere Abbildung 11 auf S. 76 zu den Dimensionen der Mobilität.

⁶⁷⁹ Vgl. CBRE (2013a), Hahn Gruppe (2013), S. 6 und Hahn Gruppe (2012), S. 98. Marktberichte differenzieren neben den Betriebsformen auch nach den Branchen der Händler (wie bspw. Nahrungsmittel oder Elektronik), vgl. Hahn Gruppe (2012). Aufgrund des Forschungsinteresses der Arbeit wurden Einzelhandelsmieter im Grundlagenteil bereits nach Betriebsformen klassifiziert, vgl. Kap. 2.1.3.2 ab S. 25. Eine Klassifizierung nach Branchen würde für die vorliegende Arbeit keinen Mehrwert generieren, da zwar der Einzelhändler in seiner Funktion als Mieter im Vordergrund steht, dabei jedoch insbesondere sein Verhalten in Bezug auf bestimmte Immobilientypen. Andernfalls würde die Arbeit mit dem Problem konfrontiert werden, dass Mieter einer Branche mehrere Immobilientypen nachfragen können, was die Aussagekraft der Ergebnisse u.U. verfälschen würde und die Wahl der Betriebsform als (Primär-) Klassifizierung begründet.

Die obige Aussage ist rein auf das Geschäftsmodell des Einzelhändlers bezogen. Hinsichtlich der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren werden die weiteren Ausführungen verdeutlichen, dass das Wechsel- und Bleibeverhalten beider Gruppen hinsichtlich der Einflussfaktoren weitreichende Übereinstimmungen aufweist.

⁶⁸⁰ Vgl. Gerstner, N. (2008), S. 98, weiterführend z.B. Muncke, G. et al. (2008), Peppel, A. (2007), Beck, A. (2004), Peisert, R. (2004), Heinritz, G. (1999) und Fickel, F. (1997).

⁶⁸¹ Versender und E-Commerce sind hiervon ausgenommen, vgl. auch Hahn Gruppe (2013), S. 8 und Stegner, E. (2008), S. 432.

Gerade im größer- und großvolumigen Bereich wird die Entwicklung von Einzelhandelsflächen häufig durch planungs- und baurechtliche Rahmenbedingungen sowie die mangelnde Verfügbarkeit geeigneter Grundstücke eingeschränkt.⁶⁸² Bevor konkret auf potentielle Wechselgründe von Einzelhandelsmietern eingegangen wird, sollen stellvertretend für die Fülle ähnlicher Beiträge die als zentral bei der Standortwahl angesehenen Erfolgsfaktoren des Einzelhandels skizziert werden.

Als strategischer Erfolgsfaktor wird die Lage der Einzelhandelsfläche in Relation zum Nachfragepotential gesehen sowie schließlich die tatsächliche verbraucherseitige Akzeptanz, d.h. der mit dem Kunden real generierbare Umsatz. Hierzu sind Erreichbarkeit durch eine gute Verkehrsanbindung und eine hohe Kundenfrequenz von Bedeutung, die durch Agglomerationsvorteile und Kopplungseffekte gesteigert werden kann. Werbeintensität, Umfeld und Standortimage tragen gleichfalls zu einer Differenzierung gegenüber den Wettbewerbern bei. Immobilie und Mietfläche sollen in Bezug auf topographische Gegebenheiten, Flächengröße, -qualität, -ausstattung und -zuschnitt das Geschäftsmodell des Einzelhändlers unterstützen und das Umsatzpotential in möglichst großem Umfang abschöpfen. Das Umsatzpotential wird hierbei durch das relevante Marktpotential im Einzugsgebiet des Einzelhändlers abzüglich der Marktanteile konkurrierender Sortimente determiniert.⁶⁸³

Standortanalysen für den Einzelhandelsbereich beinhalten daher neben den reinen Standortkomponenten zusätzlich die Angebots- und Wettbewerbssituation, Einzugsgebiet und Marktpotential, eine Abschöpfungsrechnung sowie Zielumsatz und Mietperspektive. Die folgende Aufstellung nach STEGNER gibt einen stichpunktartigen Überblick über die wesentlichen Faktoren einer Markt- und Standortanalyse für Einzelhandelsimmobilien aus Mieterperspektive:⁶⁸⁴

- *Makro-Standort:* Lage im Raum, zentralörtliche Bedeutung und Verkehrsanbindung, Bevölkerung, Wirtschaft und Arbeitsmarkt, Kaufkraft- und Einkommenssituation, städtebauliche und verkehrliche Entwicklungsplanungen

⁶⁸² Vgl. Hahn Gruppe (2013), S. 7, CBRE (2013a), S. 3f. und Hahn Gruppe (2012), S. 16, S. 99 und S. 102, Lüttgau, T. (2009), Stumpf, J. et al. (2009), S. 74 und Stegner, E. (2008), S. 442f.

⁶⁸³ Vgl. Hahn Gruppe (2013), S. 8 und Stegner, E. (2008), S. 436-438.

⁶⁸⁴ Vgl. für die folgende Aufstellung Stegner, E. (2008), S. 441f. Hierbei handelt es sich um einen beispielhaften Aufbau, welchen es in Abhängigkeit des Geschäftsmodells des Einzelhändlers zu spezifizieren und auf seine Vollständigkeit hin zu prüfen gilt. Ebenfalls kann sich die Relevanz einzelner Komponenten für verschiedene Standorte und Einzelhandelskonzepte erheblich unterscheiden.

- *Mikrostandort*: Lage, Standortumfeld, verkehrliche Erreichbarkeit und Erschließung, stadtstrukturelle Aspekte, städtebauliche Situation, Grundstücks-/ Objektsituation, anstehende Infrastrukturplanungen
- *Angebots- und Wettbewerbssituation*: Bestandszahlen und Leistungskennziffern (Verkaufsflächen, Umsätze, Flächenproduktivitäten) - differenziert nach Warengruppen; Markt- und Mietsituation, Angebots- und Nachfragestruktur (Bestand und Planung, qualitativ und quantitativ)
- *Einzugsgebiet und Marktpotential*: Abgrenzung des Einzugsgebiets, Abschätzung des Nachfragepotentials, Detailbetrachtung des Einzugsgebiets, Berechnung des gesamten Nachfragevolumens und nach Verwendungsbereich
- *Abschöpfungsrechnung, Zielumsatz, Mietperspektiven*: Modellrechnung zur abschöpfbaren Kaufkraft, den Marktanteilen, dem Zielumsatz und der Umsatz-Miet-Relation

Die Aufstellung verdeutlicht die enge Verbindung von Standort, Lage und Mietfläche mit der Umsatz-Miet-Relation und dem Erfolg des Einzelhändlers.

Von besonderem Interesse für das vorliegende Forschungsvorhaben ist ein Beitrag von STUMPF ET AL., der sich u.a. der Bedeutung einzelner Standortfaktoren für Einzelhändler widmet und sich mit den Hintergründen von Einzelhandelsverlagerungen befasst.⁶⁸⁵ Die Studie basiert auf einer Onlineumfrage, die sich an Handelsunternehmen und immobilienwirtschaftliche Akteure richtete.⁶⁸⁶ Hinsichtlich der bevorzugten Standortlagen gaben die Händler an, dass ihre Nachfrage nach innerstädtischen Flächen, Flächen an citynahen Ausfallstraßen, Flächen in Stadtteilzentren und Flächen auf der „grünen Wiese“ mindestens gleich stark bleiben oder sogar zunehmen wird. Flächen in Wohngebieten, an cityfernen Ausfallstraßen oder in Nahversorgungszentren werden dagegen nicht oder grundsätzlich nur gering nachgefragt.⁶⁸⁷ Bei den Standorttypen dominieren Fachmarkttagglomerationen (gemanagt und ungemanagt) gefolgt von Einkaufszentren die Präferenzstruktur, während Factory Outlet Center und Stand-Alone-Konzepte nicht oder nur in geringem Umfang als attraktiv angesehen werden.⁶⁸⁸ Deutlich wird gleichfalls, dass die befragten Unternehmen Handelsagglomerationen aufgrund der Synergie- und Kopplungseffekte anstreben - unabhängig der auftretenden Betriebstypen, aber besten-

⁶⁸⁵ Vgl. Stumpf, J. et al. (2009). Die Studie fokussiert übergeordnet zwar auf Fachmärkte und Fachmarktzentren, die Ergebnisse der Umfrage sind in Auszügen für die vorliegende Arbeit dennoch von Interesse, da sie allgemein für den Einzelhandelsbereich getroffen wurden.

⁶⁸⁶ Vgl. Stumpf, J. et al. (2009), S. 59. Die weiteren Ausführungen beschränken sich auf die Erkenntnisse zu den Präferenzen der Einzelhändler, wobei angemerkt werden muss, dass der Anteil an expansionsstarken Unternehmen die Grundgesamtheit der Studie dominiert.

⁶⁸⁷ Vgl. Stumpf, J. et al. (2009), S. 60f.

⁶⁸⁸ Vgl. Stumpf, J. et al. (2009), S. 62f.

falls in Kombination mit Nutzern anderer Branchen und Sortimente.⁶⁸⁹ Die wichtigsten in der Untersuchung aufgedeckten Standortfaktoren auf Makroebene sind (absteigend): die Ortsgröße, die räumliche Funktion des Ortes (Unter-, Mittel- oder Oberzentrum), die Kaufkraft, die ungedeckte Nachfrage im jeweiligen Sortimentsbereich, die Bevölkerungsentwicklung und -strukturen am Ort sowie landesgesetzliche und kommunale Vorschriften.⁶⁹⁰ Auf Mikroebene werden eigene Parkplätze, die innerörtliche Verkehrsanbindung, die Wohnbevölkerung in einem bestimmten Radius und die ÖPNV-Anbindung als sehr wichtig oder wichtig eingestuft. Zudem sind eine überregionale Verkehrsanbindung, die Passantenfrequenz und öffentliche Parkplätze von Bedeutung.⁶⁹¹

Als potentielle Gründe, Einzelhandelsflächen zu verlagern⁶⁹², werden eine sinkende Nachfrage auf Ebene des Makrostandortes sowie eine Verschlechterung der Verkehrs- und Wettbewerbssituation im weiteren Umfeld aufgezählt. Ebenfalls können fehlende Flächenerweiterungsmöglichkeiten, eine negative Bevölkerungs- und/ oder Kaufkraftentwicklung sowie speziell der Wegfall eines örtlich bedeutsamen Arbeitgebers in Verbindung mit einer kontrahierenden regionalen Wirtschaft mobilitätsauslösend sein.⁶⁹³

Die in Kap. 4.2.1 geführte Argumentation hinsichtlich der lückenhaften Übertragbarkeit bisheriger Literaturbeiträge auf die vorliegende Arbeit ist für den Einzelhandelsbereich ebenfalls zutreffend, weshalb die mobilitätsbeeinflussenden Faktoren für Einzelhandelsmieter auf Basis der Interviewergebnisse abgeleitet werden.⁶⁹⁴

4.3.2 Immobilienspezifische Mobilitätsfaktoren

Die an der Kodierungsstruktur der Interviewtranskripte orientierte Systematik bei der Ergebnisdarstellung für Büromieter wird auch bei der Aufbereitung der immobilienspezifischen Mo-

⁶⁸⁹ Vgl. Stumpf, J. et al. (2009), S. 68f.

⁶⁹⁰ Angegeben wird die Reihenfolge der kumulierten Antworten zu den als „sehr wichtig“ und „wichtig“ eingeschätzten Faktoren, vgl. Stumpf, J. et al. (2009), S. 64f.

⁶⁹¹ Angegeben wird wiederum die Reihenfolge der kumulierten Antworten zu den als „sehr wichtig“ und „wichtig“ eingeschätzten Faktoren, vgl. Stumpf, J. et al. (2009), S. 66f.

⁶⁹² Terminologisch handelt es sich im Sinne der vorliegenden Arbeit bei einer „Verlagerung“ um einen tatsächlichen Flächenwechsel, d.h. positive Mobilität.

⁶⁹³ Vgl. Stumpf, J. et al. (2009), S. 64.

⁶⁹⁴ Vgl. auch Kap. 4.2.1 ab S. 99.

bilitätsfaktoren von Einzelhandelsmietern beibehalten.⁶⁹⁵ Im Folgenden werden die Kategorien *Standort und Lage*, *Immobilie und Mietfläche*, *mietvertragliche Aspekte*, *Servicedienstleistungen und Mieterbetreuung*, *Mieterausbauten und Mobilitätskosten*, *Incentivierung und alternative Flächen*, *Nachhaltigkeit* sowie *Immobilienzyklen* unterschieden.

4.3.2.1 Standort und Lage

Das Kunden- und Umsatzpotential sind die wichtigsten Parameter, anhand derer ein *Standort* von Einzelhändlern auf seine Attraktivität geprüft wird.⁶⁹⁶ Über die Elastizität der Ausgaben sowie durch Kennzahlen wie z.B. der Zentralitäts- und Kaufkraftkennziffer lässt sich abschätzen, welche relative Qualität eine Stadt oder eine Region aufweist und welche Schwerpunkte die regionalen Konsumenten in ihrem Kaufverhalten an den Tag legen.⁶⁹⁷ In strukturell geschwächten Regionen, die bspw. eine erhöhte Arbeitslosigkeit vorweisen, sinken i.d.R. die Ausgaben für Güter aus dem mittel- und längerfristigen Bedarfsbereich.⁶⁹⁸

Nach der Entscheidung für einen Standort kommt der Frage nach der *Lage (innerhalb des Standorts)* eine mindestens ebenso wichtige Rolle zu. Gerade in sehr guten Einzelhandelslagen herrscht Flächenknappheit und Nachfrageüberschuss, was die Verhandlungsmacht der Mieter einschränkt.⁶⁹⁹ Markteintritte sind dort nicht selten nur über Ablösen und „Key Money“ möglich.⁷⁰⁰ In Abhängigkeit ihres Geschäftsmodells fragen Einzelhändler unterschiedliche Lagen nach.⁷⁰¹ Die Zufriedenheit mit einer Lage und damit die Bleibebereitschaft wachsen mit steigender Kundenfrequenz bzw. dem Umsatz und vice versa. Dabei ist neben der Kundenquantität insbesondere die entsprechende Qualität für den Einzelhändler individuell von Bedeutung.⁷⁰² Sinken Kundenfrequenz und Umsatz an einem Standort generell oder speziell in

⁶⁹⁵ Dieses Vorgehen soll einerseits die strukturelle Vergleichbarkeit der Ausführungen gewährleisten und andererseits die inhaltlichen Differenzen zwischen den einzelnen Nutzungsarten unter den jeweiligen Kategorien verdeutlichen.

⁶⁹⁶ Vgl. Interview 6 (2011), S. 118f., Interview 19 (2012), S. 377f., Interview 20 (2012), S. 403f., Interview 24 (2012), S. 465f., Interview 28 (2012), S. 538f. und Interview 30 (2012), S. 558f.

⁶⁹⁷ Vgl. Interview 19 (2012), S. 389f.

⁶⁹⁸ Vgl. Interview 6 (2011), S. 119.

⁶⁹⁹ Vgl. Interview 17 (2012), S. 341-343, Interview 18 (2012), S. 355f., Interview 19 (2012), S. 371f. und Interview 30 (2012), S. 553.

⁷⁰⁰ Vgl. Interview 28 (2012), S. 527f.

⁷⁰¹ Vgl. Interview 17 (2012), S. 346, Interview 18 (2012), S. 355f. und Interview 30 (2012), S. 552f.

⁷⁰² Vgl. Interview 6 (2011), S. 117f., Interview 13 (2011), S. 277 und S. 346, Interview 19 (2012), S. 377f. und S. 387, Interview 24 (2012), S. 459f., Interview 28 (2012), S. 538f. und Interview 30 (2012), S. 558-561.

einer Lage, kann ein Flächenwechsel die Konsequenz sein.⁷⁰³ „Einzelhandelsmieter sind wie eine treulose Kuh. Die geht immer dahin, wo das Gras am Grünsten ist.“⁷⁰⁴

Wettbewerb im direkten Umfeld ist für den Einzelhandel in vielen Fällen wünschenswert, was sich in funktionierenden Handelsagglomerationen wie Fußgängerzonen, Fachmarktzentren oder Shopping Centern ausdrückt.⁷⁰⁵ Neben der Umsatzerwartung kann auch die Markenbildung mitentscheidend für die Wahl eines Standorts oder einer Lage sein. Gerade Filialisten betreiben aus Marketinggründen Geschäfte, die selbstständig nicht rentabel arbeiten.⁷⁰⁶

Wesentliche Entscheidungsparameter von Einzelhandelsmietern in Bezug auf Standort und Lage sind die Erreichbarkeit und die Erschließung. In Abhängigkeit der geografischen Gegebenheiten kann hier die *fußläufige Erreichbarkeit*, die *Erreichbarkeit per PKW*, die *Parkplatzverfügbarkeit*, die *ÖPNV-Anbindung* oder eine Kombination daraus gewünscht sein.⁷⁰⁷ Je nach Lage und Einzelhandelskonzept variieren die Anforderungen an die Erreichbarkeit. Lebensmitteldiscounter, die grundsätzlich eine bestimmte Mindestanzahl an Parkplätzen fordern, können in verdichteten Lagen mit einer guten ÖPNV-Anbindung gänzlich auf Stellplätze verzichten. Die *Umfeldnutzungen im Allgemeinen* sowie die *Wettbewerbsentwicklung im Umfeld* können auf Einzelhändler zusätzlich anziehend wirken, wie später im Detail geschildert wird.⁷⁰⁸ Wiederum an Potential verlieren können Lagen aufgrund eingeschränkter Andienbarkeit bei der Anlieferung.⁷⁰⁹

Änderungen bei Verkehrsfluss oder Passantenfrequenzen können zu Lageverschiebungen führen, die mit Veränderungen bei den Umsätzen der Einzelhändler einhergehen. Durch den Bau einer Straßenbahn oder einer Umgehungsstraße kann bspw. eine ehemalige Hauptverkehrsader zu einer Nebenstraße umfunktioniert werden oder Passantenströme können sich durch die Eröffnung eines Shopping Centers oder innerstädtischen Ankermieters auf andere Laufwe-

⁷⁰³ Vgl. Interview 6 (2011), S. 118, Interview 17 (2012), S. 343f. und S. 346, Interview 18 (2012), S. 355f. und Interview 25 (2012), S. 482-484.

⁷⁰⁴ Interview 18 (2012), S. 355.

⁷⁰⁵ Vgl. Interview 1 (2011), S. 17 und Interview 13 (2011), S. 277.

⁷⁰⁶ Vgl. Interview 17 (2012), S. 344, Interview 19 (2012), S. 372f., Interview 20 (2012), S. 404, Interview 25 (2012), S. 484, Interview 28 (2012), S. 534f. und S. 538f. und Interview 30 (2012), S. 554 und S. 558-560.

⁷⁰⁷ Vgl. Interview 6 (2011), S. 120f., Interview 18 (2012), S. 367, Interview 19 (2012), S. 389f., Interview 20 (2012), S. 395-397, Interview 24 (2012), S. 460f., S. 465f. und S. 473, Interview 25 (2012), S. 482-484, Interview 28 (2012), S. 529f. und Interview 30 (2012), S. 560f.

⁷⁰⁸ Vgl. Interview 6 (2011), S. 120f., Interview 18 (2012), S. 367, Interview 19 (2012), S. 389f., Interview 20 (2012), S. 395-397, Interview 24 (2012), S. 460f., S. 465f. und S. 473 und Interview 30 (2012), S. 552f. und S. 560f.

⁷⁰⁹ Vgl. Interview 18 (2012), S. 367f.

ge konzentrieren.⁷¹⁰ Kommt es zu Lageveränderungen im Zeitablauf, können sich daraus Mobilitätsentscheidungen positiver oder negativer Art ergeben.⁷¹¹

4.3.2.2 Immobilie und Mietfläche

Im Vergleich zu anderen Nutzungsarten ist der Umsatz im stationären Einzelhandel unmittelbar standort- und lageabhängig bzw. an die Immobilie gekoppelt.⁷¹² Einzelhändler werden Mietverhältnisse und Mietflächen vordergründig danach bzgl. der Funktionsfähigkeit beurteilen, ob sich darin der anvisierte *Umsatz* sowie nachgelagert Deckungsbeitrag und Gewinn realisieren lassen:⁷¹³ „Immer, wenn ein Umsatz unter eine Schmerzgrenze fällt, ist eine ersatzlose Aufgabe oder eine Verlagerung automatisch die Folge.“⁷¹⁴

Die *architektonischen und baulichen Eigenschaften einer Immobilie* können das Geschäftsmodell eines Einzelhändlers stützen. Über die *Projektion der Unternehmensidentität durch Lage und Immobilie* lässt sich ein Wiedererkennungswert schaffen. Gerade in einem wettbewerbsintensiven Umfeld werden prestigeträchtige Gebäude nachgefragt, um ein Alleinstellungsmerkmal zu generieren.⁷¹⁵ Für die Mehrzahl der Einzelhandelsobjekte steht jedoch die *Funktionalität der Mietfläche für das Verkaufskonzept* im Vordergrund.⁷¹⁶ Die Anforderungen der Einzelhändler an die Objekte und an die *technische Ausstattung der Mietfläche* resultieren in erster Linie aus der Umsetzbarkeit des Handelskonzepts. Filialisten haben stellenweise dezierte Anforderungen wie einen quadratischen Flächenzuschnitt oder eine Mindestbreite der Schaufensterfront. Erfüllen Objekte die Anforderungen nicht ausreichend, wird ein Einzelhändler vor dem Hintergrund der Attraktivität des Standortes und seiner Alternativen abwägen, wieweit er von den Idealvorstellungen hinsichtlich der Lage und der Mietfläche abwei-

⁷¹⁰ Vgl. Interview 6 (2011), S. 118f., Interview 13 (2011), S. 277, Interview 17 (2012), S. 346, Interview 19 (2012), S. 377f. und S. 382, Interview 24 (2012), S. 461f., Interview 25 (2012), S. 482-484 und S. 488, Interview 28 (2012), S. 529f. und Interview 30 (2012), S. 550 und S. 557.

⁷¹¹ Vgl. Interview 18 (2012), S. 366, Interview 19 (2012), S. 377f. und S. 382, Interview 20 (2012), S. 392f., Interview 25 (2012), S. 482-484, Interview 28 (2012), S. 529f. und Interview 30 (2012), S. 550 und S. 557.

⁷¹² Vgl. Interview 6 (2011), S. 125f., Interview 11 (2011), S. 221f., Interview 17 (2012), S. 343f., Interview 19 (2012), S. 379, Interview 20 (2012), S. 397f., Interview 24 (2012), S. 459f. und S. 473 und Interview 30 (2012), S. 558f.

⁷¹³ Vgl. Interview 20 (2012), S. 398f., Interview 25 (2012), S. 489f. und Interview 28 (2012), S. 525f.

⁷¹⁴ Interview 6 (2011), S. 125.

⁷¹⁵ Vgl. Interview 6 (2011), S. 120, Interview 17 (2012), S. 344f., Interview 18 (2012), S. 356f. und S. 360f. und Interview 25 (2012), S. 484f.

⁷¹⁶ Vgl. Interview 6 (2011), S. 120, Interview 20 (2012), S. 406f., Interview 24 (2012), S. 473, Interview 25 (2012), S. 484f., Interview 28 (2012), S. 522f. und Interview 30 (2012), S. 552f.

chen kann und in welchem Umfang das Umsatzpotential dies rechtfertigt.⁷¹⁷ Einzelhandelsimmobilien sollten eine gewisse Grundfunktionalität aufweisen. Mehrgeschossige Flächen werden i.d.R. abgelehnt werden, wenn es z.B. aufgrund von Denkmalschutzbestimmungen nicht möglich ist, Rolltreppen und Aufzüge zu installieren.⁷¹⁸

Darüber hinaus sollten die Immobilien im Optimum *Flächenreversibilität (d.h. strukturelle Anpassungsmöglichkeiten)* aufweisen, um den Einzelhändlern die Möglichkeit zu bieten, auf veränderte Wettbewerbsbedingungen zu reagieren.⁷¹⁹ Eine Ausgestaltung können *Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten* darstellen, d.h. die Möglichkeit, Verkaufs- und/oder Lagerflächen hinsichtlich des Umfangs anpassen zu können.⁷²⁰ Die Größe der Verkaufsfläche kann einen zentralen Punkt im Rahmen der Mobilitätsentscheidung von Einzelhandelsmietern ausmachen. Während im Bürobereich Expansion oder Kontraktion vielfach aufgrund veränderter Mitarbeiterzahlen erfolgt, können im Einzelhandelsbereich strategische Entscheidungen hinsichtlich der Verkaufskonzepte und der Verkaufsflächengröße dazu führen, dass bspw. ein Nutzer aus dem Lebensmittelbereich an einem Standort wenige hundert Meter weiter einen Neubau bezieht, der anstatt 800 dann 1.200 Quadratmeter Verkaufsfläche hat. In verdichteten Gebieten und v.a. in Premiulagen verändern sich die Flächenkonzepte aufgrund mangelnder Adaptionmöglichkeiten dagegen meist nur langsam.⁷²¹ Die *Flächeneffizienz* (d.h. das Verhältnis von zu Geschäftszwecken effektiv nutzbarer Fläche zur Gesamtfläche) wird von der Mehrheit der Mieter als nachrangig zum erzielbaren Umsatz angesehen.⁷²² Entscheidend ist die *Umsatz-Miet-Relation*, die bei Überschreiten bestimmter Grenzen ein Vertragsverhältnis für Einzelhändler wirtschaftlich vorteilhaft macht.⁷²³

Die Lebenszyklen vieler Einzelhandelsimmobilien haben sich verkürzt. Veränderte Handelskonzepte, erhöhte Konkurrenz und neue Immobilienstrategien münden in kürzeren Revitalisie-

⁷¹⁷ Vgl. Interview 17 (2012), S. 341-343, Interview 18 (2012), S. 359f., Interview 19 (2012), S. 373f., S. 378 und S. 389, Interview 20 (2012), S. 395-398, Interview 24 (2012), S. 460f., Interview 28 (2012), S. 522f. und S. 530 und Interview 30 (2012), S. 553f. und S. 560.

⁷¹⁸ Vgl. Interview 25 (2012), S. 484f. und Interview 28 (2012), S. 530.

⁷¹⁹ Vgl. Interview 6 (2011), S. 112, Interview 17 (2012), S. 343f. und Interview 28 (2012), S. 522f. und S. 527f.

⁷²⁰ Vgl. Interview 6 (2011), S. 112, S. 120 und S. 126, Interview 17 (2012), S. 343f., Interview 18 (2012), S. 352, Interview 19 (2012), S. 374, Interview 20 (2012), S. 391f., Interview 24 (2012), S. 464f., Interview 25 (2012), S. 482-484, Interview 28 (2012), S. 522f. und S. 527f. und Interview 30 (2012), S. 549f.

⁷²¹ Vgl. Interview 6 (2011), S. 115f., Interview 11 (2011), S. 221f., Interview 18 (2012), S. 352 und Interview 30 (2012), S. 549f.

⁷²² Vgl. Interview 19 (2012), S. 379 und Interview 25 (2012), S. 485f.

⁷²³ Vgl. Interview 25 (2012), S. 485f.

rungsintervallen.⁷²⁴ Fehlt es im Bestand an der Möglichkeit, notwendige Veränderungen wie eine Verkaufsflächenvergrößerung vorzunehmen, kann sich der Wechselwunsch des Mieters erhöhen, wenn die Attraktivität alternativer Objekte steigt.⁷²⁵

4.3.2.3 Mietvertragliche Aspekte

Die Mieten im Einzelhandelsbereich werden primär durch das Umsatzpotential an einem Standort determiniert.⁷²⁶ Dabei werden *Mietpreis* und *Mietnebenkosten* durch den Einzelhandelsmieter meist summiert als Mietkosten wahrgenommen.⁷²⁷ Beide Faktoren können mobilitätsbeeinflussend wirken, wenn die Wirtschaftlichkeit eines Betriebs aufgrund zu geringer Umsätze gefährdet oder an einem anderen Standort signifikant besser eingeschätzt wird.⁷²⁸ Entscheidend ist der aus der Umsatz-Miet-Relation resultierende betriebswirtschaftliche Ertrag, da ein Umsatzplus bspw. durch eine höhere Mietbelastung aufgezehrt werden kann.⁷²⁹ Im Allgemeinen errechnet ein Einzelhändler ausgehend von seiner Umsatzerwartung und der Kosten für Wareneinsatz und Personal, welche Miete er zu zahlen bereit ist. Bei gegebenem Mietpreis und konzeptioneller Eignung der Flächen ist es für ihn i.d.R. zweitrangig, ob er den anvisierten Umsatz mit 100 Quadratmetern mehr oder weniger Fläche erzielt, da seine Entscheidung auf der Gesamtwirtschaftlichkeit beruht.⁷³⁰ Die Miethöhe kann auch dann einen Wechselgrund darstellen, wenn der Mietvertrag eines Einzelhändlers ausläuft, sich die Marktmiete deutlich erhöht hat, aber die Kalkulation des Händlers aufgrund stagnierender Umsätze keine höhere Mietbelastung zulässt.⁷³¹ Die relative Bedeutung der Mietnebenkosten fällt mit steigendem Mietpreis. V.a. in guten und sehr guten Innenstadtlagen dürften die Mietnebenkosten für Einzelhändler von sekundärer Relevanz sein, wenn bei zwei- oder dreistelligen Mietpreisen Nebenkosten im kleineren einstelligen Bereich anfallen.⁷³² Dennoch sind gerade

⁷²⁴ Vgl. Interview 6 (2011), S. 115 und Interview 28 (2012), S. 530.

⁷²⁵ Vgl. Interview 6 (2011), S. 123, Interview 20 (2012), S. 391f. und Interview 28 (2012), S. 522f. und S. 527f.

⁷²⁶ Vgl. Interview 19 (2012), S. 371f., Interview 20 (2012), S. 398f., Interview 24 (2012), S. 466, Interview 28 (2012), S. 533f. und Interview 30 (2012), S. 558f.

⁷²⁷ Vgl. Interview 6 (2011), S. 121f., Interview 20 (2012), S. 399f., Interview 25 (2012), S. 478f. und Interview 30 (2012), S. 554.

⁷²⁸ Vgl. Interview 17 (2012), S. 343f., Interview 18 (2012), S. 361f., Interview 20 (2012), S. 398f., Interview 24 (2012), S. 460 und S. 466, Interview 25 (2012), S. 478f. und S. 487f., Interview 28 (2012), S. 522f. und S. 533f. und Interview 30 (2012), S. 554.

⁷²⁹ Vgl. Interview 17 (2012), S. 343f., Interview 20 (2012), S. 398f. und Interview 30 (2012), S. 558f.

⁷³⁰ Vgl. Interview 17 (2012), S. 349, Interview 24 (2012), S. 468, Interview 25 (2012), S. 478f. und S. 485f., Interview 28 (2012), S. 533f. und Interview 30 (2012), S. 554 und S. 558f.

⁷³¹ Vgl. Interview 19 (2012), S. 379f., Interview 20 (2012), S. 394 und Interview 28 (2012), S. 530-532.

⁷³² Vgl. Interview 17 (2012), S. 345, Interview 19 (2012), S. 379f., Interview 20 (2012), S. 399f. und Interview 25 (2012), S. 487f.

Filialisten bemüht, die Neben- und Betriebskosten genau zu prüfen, auf den Vermieter umzulegen oder zumindest zu deckeln.⁷³³

Basismieten in Kombination mit ergänzenden Umsatzmieten ermöglichen für Einzelhändler die Orientierung der Mietzahlungen an den Umsätzen und für die Flächenanbieter eine Partizipation am Geschäftserfolg des Mieters. Bleiben die Umsätze hinter den Erwartungen der Einzelhändler zurück, werden sie über eine Geschäftsverlagerung oder -schließung nachdenken. Umsatzmieten sind vordergründig im Bereich von Shopping Centern und zentral gemanagten Handelsagglomerationen von Bedeutung, während sie in Innenstadtlagen und in Stand-Alone-Fachmärkten kaum bis nicht verbreitet sind.⁷³⁴

Bestehende Mietvertragsverpflichtungen müssen nicht zwingend mobilitätshemmend wirken. Einige Mieter erfüllen z.B. aufgrund anderweitig besserer Umsatzerwartungen alte Mietverträge weiter, bespielen die Flächen jedoch nicht mehr. Sie sind möglicherweise bereit, *Strafzahlungen bei vorzeitiger Kündigung des Mietvertrages* oder Pönalen aufgrund der Verletzung einer Betriebspflicht in Kauf zu nehmen.⁷³⁵ Vereinzelt werden alte Vertragsverpflichtungen des Mieters durch den neuen Vermieter komplett übernommen oder zumindest anteilig incentiviert.⁷³⁶ Insbesondere der Wegzug eines Ankermieters kann einen Standort massiv verändern.⁷³⁷ Großmieter und „trendige“ Einzelhändler haben im Umkehrschluss ein entsprechendes Verhandlungspotential bei der Mietvertragsgestaltung, wenn sie Magnetwirkung für eine Immobilie oder eine Handelsagglomeration aufweisen.⁷³⁸

Flexibilität hat für Einzelhandelsmieter in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen.⁷³⁹ Bei der durchschnittlichen *Mietvertragslaufzeit* im Einzelhandelsbereich lassen sich zwei gegenpolige Fälle differenzieren.⁷⁴⁰ Einerseits ist die Tendenz vorhanden, in sehr guten bis guten Lagen langfristige Verträge mit einseitigen *Verlängerungsoptionen* und evtl. dem *Recht auf*

⁷³³ Vgl. Interview 18 (2012), S. 361f., Interview 19 (2012), S. 379f., Interview 24 (2012), S. 460 und Interview 28 (2012), S. 533f.

⁷³⁴ Vgl. Interview 6 (2011), S. 112, Interview 17 (2012), S. 349f. und Interview 20 (2012), S. 391f.

⁷³⁵ Vgl. Interview 6 (2011), S. 121, Interview 20 (2012), S. 394f. und S. 402f., Interview 24 (2012), S. 462f. und S. 466 und Interview 30 (2012), S. 558.

⁷³⁶ Vgl. Interview 20 (2012), S. 394f.

⁷³⁷ Vgl. Interview 20 (2012), S. 391f.

⁷³⁸ Vgl. Interview 28 (2012), S. 532.

⁷³⁹ Vgl. Interview 6 (2011), S. 112f., Interview 25 (2012), S. 476f. und Interview 30 (2012), S. 550.

⁷⁴⁰ Vgl. Interview 2 (2011), S. 26f. und Interview 24 (2012), S. 462.

Untervermietung abzuschließen, um diese Lagen zu sichern.⁷⁴¹ Abseits etablierter Lagen werden längerfristige Verträge andererseits mit *Sonderkündigungsrechten* versehen, die es Einzelhandelsmietern u.U. umsatzabhängig ermöglichen, aus einem Vertrag auszusteigen.⁷⁴² Die Verhandlungsmacht eines Flächenanbieters steigt mit der Attraktivität der Lage einer Immobilie und den Umsatzerwartungen des Händlers.⁷⁴³ Nutzerseitige Flexibilitätswünsche sind stark mit dem erwarteten Umsatzpotential verbunden. Einzelhändler fordern mit zunehmender Lageverschlechterung und abnehmender Kalkulierbarkeit regelmäßig ein höheres Maß an Flexibilität.⁷⁴⁴

Die Vorteilhaftigkeit eines Mietvertrages aus Anbietersicht wird durch die Relation der vereinbarten Konditionen zu den Marktgegebenheiten in Verbindung mit evtl. anfallenden Aufwendungen für eine Neuvermietung bestimmt. Ein Mieter wird seine Konditionen ebenfalls mit den am Markt gängigen vergleichen und seinem aktuellen und potentiellen Umsatz sowie nachgelagert dem Gewinn an einem anderen Standort gegenüberstellen. Vermieter wie Mieter werden in Abhängigkeit der Marktlage versuchen, die Determinanten der Flexibilität zu ihren Gunsten umzusetzen.⁷⁴⁵ Tätigen Flächenanbieter Ausbauten für ihre Mieter, werden sie die Kosten dafür im Mietzins über die Vertragslaufzeit abbilden, was bei einem steigenden Ausbauvolumen mit höheren Mieten oder Vertragslaufzeiten aufgrund der erforderlichen Amortisation einhergehen kann. Mieterseitige Breakoptionen werden dann mit Pönalen verbunden, wobei bspw. Ausbaukostenzuschüsse zurückzuzahlen oder Rückbauten vorzunehmen sind.⁷⁴⁶ Im Einzelhandelsbereich muss ein erhöhter Flexibilitätswunsch aufgrund strategischer Überlegungen jedoch gleichfalls keine gestiegene Nutzermobilität bedeuten.⁷⁴⁷

4.3.2.4 Servicedienstleistungen und Mieterbetreuung

Service- und Dienstleistungen werden für das Mobilitätsverhalten von Einzelmietern mit Ausnahme von Shopping Centern und anderen Agglomerationsformen des Einzelhandels als nach-

⁷⁴¹ Vgl. Interview 2 (2011), S. 26f., Interview 11 (2011), S. 221f., Interview 13 (2011), S. 262f., Interview 14 (2011), S. 289, Interview 17 (2012), S. 347, Interview 18 (2012), S. 355-357, Interview 19 (2012), S. 375f., Interview 28 (2012), S. 524f. und S. 527f. und Interview 30 (2012), S. 550f.

⁷⁴² Vgl. Interview 2 (2011), S. 27, Interview 17 (2012), S. 347, Interview 24 (2012), S. 462 und Interview 30 (2012), S. 551.

⁷⁴³ Vgl. Interview 17 (2012), S. 341-343 und Interview 30 (2012), S. 551.

⁷⁴⁴ Vgl. Interview 30 (2012), S. 550.

⁷⁴⁵ Vgl. Interview 18 (2012), S. 353f.

⁷⁴⁶ Vgl. Interview 19 (2012), S. 371f., Interview 25 (2012), S. 477f. und S. 480, Interview 28 (2012), S. 524f. und Interview 30 (2012), S. 552.

⁷⁴⁷ Vgl. Interview 19 (2012), S. 376 und Interview 28 (2012), S. 527f.

rangig angesehen.⁷⁴⁸ Lediglich unter Sicherheitsaspekten werden bestimmte Standards, wie bspw. ein Objektschutz, nachgefragt. Technische Dienstleistungen müssen nicht zwingend durch den Flächenanbieter erbracht oder delegiert werden.⁷⁴⁹ Größere Einzelhändler und Filialisten lassen technische Wartung und Hausmeisterdienste meist direkt von spezialisierten Unternehmen durchführen.⁷⁵⁰ Ein Instandhaltungsstau und im Besonderen das Fehlen einer *adäquaten Betreuung des Mietverhältnisses durch die Eigentümerversammlung* kann die objektbezogene Unzufriedenheit des Einzelhändlers aber erhöhen und im Ergebnis die Wechselabsichten beeinflussen, wenn die wirtschaftlichen Parameter ebenso eher gegen eine Immobilie und eine Vertragsverlängerung sprechen.⁷⁵¹

4.3.2.5 Mieterausbauten und Mobilitätskosten

Einzelhandelsflächen werden im Regelfall im veredelten Rohbau vermietet. Die Ausbauten werden durch den Mieter beauftragt und finanziert.⁷⁵² Die *(nutzerseitigen) Investitionen in die Ausstattung der Mietfläche* können besonders dann mobilitätshemmend wirken, wenn sie noch nicht vollständig abgeschrieben wurden und ergänzende Rückbauverpflichtungen bestehen.⁷⁵³ Ausbauten wie Rolltreppen oder Aufzüge nehmen schnell sechsstellige Beträge in Anspruch, weshalb Einzelhandelsmieter ihre Ausbauten i.d.R. über mindestens fünf bis meist zehn Jahre abschreiben und in der Konsequenz häufig an einer fristenkongruenten Bindung interessiert sind.⁷⁵⁴ Risiken durch spezielle Mieterwünsche, die im Fall einer Anschlussvermietung kaum nutzbar erscheinen oder mit hohem Rückbauaufwand verbunden sind, werden dem Initiator übertragen. Rückbauverpflichtungen sind somit in der Kalkulation des Mieters zu berücksichtigen.⁷⁵⁵ Einige Einzelhändler führen Standorte trotz geringer oder mangelnder Rentabilität fort, da ihnen aufgrund der Investitionskosten im Fall einer Schließung deutlich höhere

⁷⁴⁸ Vgl. Interview 6 (2011), S. 122, Interview 18 (2012), S. 362, Interview 20 (2012), S. 399f., Interview 25 (2012), S. 485, Interview 28 (2012), S. 532 und Interview 30 (2012), S. 554.

⁷⁴⁹ Vgl. Interview 18 (2012), S. 362, Interview 20 (2012), S. 399f. und Interview 30 (2012), S. 554.

⁷⁵⁰ Vgl. Interview 19 (2012), S. 380f. und Interview 30 (2012), S. 554.

⁷⁵¹ Vgl. Interview 6 (2011), S. 120.

⁷⁵² Vgl. Interview 6 (2011), S. 125f., Interview 17 (2012), S. 344, Interview 19 (2012), S. 371f., Interview 20 (2012), S. 397f. und Interview 28 (2012), S. 527f.

⁷⁵³ Vgl. Interview 6 (2011), S. 125f., Interview 7 (2011), S. 136, S. 138f. und S. 149f., Interview 13 (2011), S. 268, Interview 18 (2012), S. 358f., Interview 19 (2012), S. 371f. und S. 377, Interview 20 (2012), S. 391f., Interview 24 (2012), S. 464, Interview 25 (2012), S. 481f., Interview 28 (2012), S. 527f. und Interview 30 (2012), S. 552.

⁷⁵⁴ Vgl. Interview 19 (2012), S. 371f. und S. 376, Interview 20 (2012), S. 391f. und Interview 25 (2012), S. 480f.

⁷⁵⁵ Vgl. Interview 6 (2011), S. 125f., Interview 7 (2011), S. 149f., Interview 17 (2012), S. 347, Interview 18 (2012), S. 358f. und Interview 28 (2012), S. 527f.

Verluste entstehen würden.⁷⁵⁶ Dennoch wird ein Einzelhändler seine Investitionen den Umsatzerwartungen gegenüberstellen, wobei bei mangelnder Wirtschaftlichkeit eine Verlagerung oder Untervermietung die ökonomisch sinnvolle Alternative sein kann, selbst wenn Ausbauten dann außerplanmäßig abgeschrieben werden müssen.⁷⁵⁷

Einzelhandelsmieter, die neue Flächen beziehen wollen, müssen neben den Ausbau- und *Umzugskosten* auch Courtagen einkalkulieren.⁷⁵⁸ Mobilitätskosten für Einzelhändler können im weiteren Sinn gleichfalls aus einer hohen *Kundenbindung vor Ort* entstehen, wenn trotz Hinweisen große Teile der Stamm- und Laufkundschaft nach einer Verlagerung verloren gehen und diese nicht durch Umsätze mit neuen Kunden kompensiert werden können.⁷⁵⁹ Zugleich können nach einem Umzug erhöhte Werbemaßnahmen erforderlich sein.⁷⁶⁰ Folglich ist ein Flächenwechsel für einen Einzelhändler stets mit Unsicherheit und Risiko behaftet, weshalb ein funktionierender Standort nur in den seltensten Fällen aufgegeben wird.⁷⁶¹

4.3.2.6 Incentivierung und alternative Flächen

Die *Incentivierung durch den Flächenanbieter* variiert im Einzelhandel in Abhängigkeit der Marktsituation, der Flächenattraktivität, der Mietvertragslaufzeit und des Mietpreises. Eine gängige Incentivierungsmaßnahme neben mietfreien Zeiten ist die Gewährung von Zuschüssen für Umbauten oder Renovierungen. Incentives können mobilitätsfördernd oder standortbindend wirken, wenn sie dazu beitragen, dass das Konzept eines Händlers umgesetzt bzw. verbessert dargestellt werden kann oder sich anderweitig ein finanzieller Vorteil für ihn ergibt.⁷⁶²

Flächenanbieter werden aufgrund von Bewertungsaspekten versuchen, Marktmietveränderungen durch Incentives zu kompensieren, um unter Beibehaltung der Nominalmiete dem Nutzer

⁷⁵⁶ Vgl. Interview 7 (2011), S. 149f., Interview 12 (2011), S. 254, Interview 17 (2012), S. 344 und S. 347, Interview 18 (2012), S. 358f., Interview 19 (2012), S. 371f., Interview 25 (2012), S. 481 und Interview 28 (2012), S. 527f.

⁷⁵⁷ Vgl. Interview 7 (2011), S. 149f., Interview 12 (2011), S. 254, Interview 17 (2012), S. 344, Interview 18 (2012), S. 358f., Interview 19 (2012), S. 376, Interview 24 (2012), S. 464 und Interview 25 (2012), S. 481f.

⁷⁵⁸ Vgl. Interview 18 (2012), S. 358f. und Interview 30 (2012), S. 552.

⁷⁵⁹ Vgl. Interview 13 (2011), S. 269f., Interview 19 (2012), S. 375 und S. 379f., Interview 24 (2012), S. 463f. und Interview 25 (2012), S. 480-482.

⁷⁶⁰ Vgl. Interview 20 (2012), S. 394f.

⁷⁶¹ Vgl. Interview 17 (2012), S. 348 und Interview 25 (2012), S. 481f.

⁷⁶² Vgl. Interview 6 (2011), S. 123, Interview 17 (2012), S. 345f., Interview 19 (2012), S. 381, Interview 24 (2012), S. 466f., Interview 25 (2012), S. 486 und Interview 28 (2012), S. 530 und S. 532f.

eine marktdäquate Effektivmiete anbieten zu können.⁷⁶³ Vor Mietvertragsverlängerungen werden Einzelhändler prüfen, inwiefern die Flächen technisch und konzeptionell ihren Ansprüchen noch genügen. Sofern Diskrepanzen auftreten und alternative Flächen auf dem Markt sind, werden sie versuchen, Abweichungen über Baukostenzuschüsse oder mietfreie Zeiten zu minimieren.⁷⁶⁴ Ein rationaler Mieter wird die Wirtschaftlichkeit seines Mietverhältnisses in den Vordergrund stellen und Incentives im Bestand in einer Gesamtkostenbetrachtung mit alternativen Möglichkeiten vergleichen.⁷⁶⁵ Vermieter können durchaus bereit sein, bei einer Vertragsverlängerung durch den Mieter mietfreie Zeit zu gewähren, wenn diesem bspw. Umsatzeinbußen durch einen Ladenumbau entstehen, da bei einer Neuvermietung i.d.R. größere Kosten für sie anfallen würden.⁷⁶⁶

Kommen mit Neubauten alternative Flächen auf den Markt oder werden Bestandsflächen frei, können diese in Abhängigkeit der Marktsituation als Benchmark für den Mietvertrag eines Einzelhändlers und als Grundlage für Nach- oder Anschlussverhandlungen dienen.⁷⁶⁷ Über Flächenangebote können Nutzer ihren Mietpreis, die Bestandsfläche und ihre Umsatzerwartungen mit anderen Objekten vergleichen.⁷⁶⁸ Befriedigen andere Objekte die Anforderungen eines Einzelhändlers besser, sinkt die relative Attraktivität der eigenen Mietfläche.⁷⁶⁹ Ziel des Einzelhändlers wird immer eine Verbesserung seiner wirtschaftlichen Situation unter Berücksichtigung der Risiken sein.⁷⁷⁰ Alternative Flächen können die Wechselbereitschaft erhöhen und einen Flächenwechsel nach sich ziehen. Gerade im innerstädtischen, von Filialisten dominierten Bereich wird meist jedoch eine echte Expansion eintreten.⁷⁷¹ Filialisten belegen Freiflächen bei ausreichend Marktpotenzial zusätzlich und eröffnen Zweigstellen, um ihre Marktanteile zu maximieren.⁷⁷² Möglicherweise wird ein Standort auch nur angemietet, um ihn gegenüber Konkurrenten zu blockieren.⁷⁷³

⁷⁶³ Vgl. Interview 25 (2012), S. 486 und Interview 28 (2012), S. 532f.

⁷⁶⁴ Vgl. Interview 18 (2012), S. 362f., Interview 24 (2012), S. 466f. und Interview 25 (2012), S. 486.

⁷⁶⁵ Vgl. Interview 6 (2011), S. 123, Interview 17 (2012), S. 345f., Interview 20 (2012), S. 400, Interview 25 (2012), S. 486, Interview 28 (2012), S. 532f. und Interview 30 (2012), S. 555.

⁷⁶⁶ Vgl. Interview 19 (2012), S. 381 und Interview 25 (2012), S. 486.

⁷⁶⁷ Vgl. Interview 6 (2011), S. 122, Interview 18 (2012), S. 363f., Interview 24 (2012), S. 468 und Interview 25 (2012), S. 486f.

⁷⁶⁸ Vgl. Interview 18 (2012), S. 363f., Interview 25 (2012), S. 486f. und Interview 30 (2012), S. 556.

⁷⁶⁹ Vgl. Interview 6 (2011), S. 123, Interview 18 (2012), S. 363f., Interview 25 (2012), S. 486f., Interview 28 (2012), S. 534f. und Interview 30 (2012), S. 556.

⁷⁷⁰ Vgl. Interview 17 (2012), S. 341-343, Interview 24 (2012), S. 468 und Interview 28 (2012), S. 534f.

⁷⁷¹ Vgl. Interview 18 (2012), S. 363f. und Interview 28 (2012), S. 534f.

⁷⁷² Vgl. Interview 6 (2011), S. 122.

⁷⁷³ Vgl. Interview 18 (2012), S. 366 und Interview 28 (2012), S. 534f.

Mit zunehmender Flächengröße und der Lagequalität sinkt die Zahl potentieller Alternativen. Innerstädtische Flächen mit einer Größe von 400 bis 600 Quadratmetern werden von der Masse der Einzelhändler nachgefragt, während ab 2.000 Quadratmetern Verkaufsfläche die Nachfrage und das Angebot deutlich abnehmen.⁷⁷⁴

4.3.2.7 Nachhaltigkeit

Das Thema Nachhaltigkeit wird im Einzelhandelsbereich nur vereinzelt im Zusammenhang mit einer *Nachhaltigkeitszertifizierung der Immobilie* diskutiert. Energieeinsparungsmaßnahmen werden vordergründig im Rahmen der Innenausstattung und der Art der Warenpräsentation wie z.B. über sparsame Beleuchtungskonzepte oder effiziente Kühltruhen im Lebensmittelbereich umgesetzt. Mit Ausnahme von Unternehmen, die aus strategischen Gründen und aufgrund von Konzernpolicies zertifizierte Flächen nachfragen, werden Mobilitätsentscheidungen von Einzelhandelsmietern nicht durch Zertifikate tangiert.⁷⁷⁵ Händler werden ein Nachhaltigkeitszertifikat sogar kategorisch ablehnen, wenn sie bei ihrer Flächengestaltung und der Warenpräsentation eingeschränkt werden würden.⁷⁷⁶ Grundsätzlich steht die ökonomische Nachhaltigkeit vor der ökologischen, weshalb auch das Thema *Energieeffizienz der Mietfläche* überwiegend vor dem Hintergrund der Nebenkosten diskutiert wird. Übergeordnet definiert sich die Nachhaltigkeit im Einzelhandel über die Nachhaltigkeit der Erträge.⁷⁷⁷ Im Winter geöffnete Eingangstüren mit Warmluftschleusen erhöhen den Umsatz der Einzelhändler, verbrauchen gleichfalls aber massiv Energie und können kaum als ökologisch nachhaltig bezeichnet werden.⁷⁷⁸

Gebäudezertifizierungen werden sehr vereinzelt aus Imagegründen in Betracht gezogen, wenngleich sicherlich kein Einzelhändler die Anmietung eines umsatzstarken Standorts ablehnen würde, wenn das angebotene Gebäude keine Zertifizierung vorweist.⁷⁷⁹

⁷⁷⁴ Vgl. Interview 19 (2012), S. 374.

⁷⁷⁵ Vgl. Interview 6 (2011), S. 124, Interview 17 (2012), S. 345, Interview 18 (2012), S. 364f., Interview 19 (2012), S. 382f., Interview 20 (2012), S. 400f., Interview 24 (2012), S. 468f., Interview 25 (2012), S. 487f. und Interview 28 (2012), S. 535f.

⁷⁷⁶ Vgl. Interview 28 (2012), S. 535f.

⁷⁷⁷ Vgl. Interview 20 (2012), S. 400f., Interview 24 (2012), S. 460 und S. 468f., Interview 25 (2012), S. 487f. und Interview 28 (2012), S. 535f.

⁷⁷⁸ Vgl. Interview 17 (2012), S. 345, Interview 18 (2012), S. 364f. und Interview 19 (2012), S. 382f.

⁷⁷⁹ Vgl. Interview 18 (2012), S. 364f., Interview 19 (2012), S. 382f., Interview 20 (2012), S. 400f. und S. 468f. und Interview 28 (2012), S. 535f.

4.3.2.8 Immobilienzyklen

Einige Einzelhändler und inhabergeführte Betriebe haben in Hochphasen des Immobilienmarktes ihre Immobilien veräußert. Ein Verkauf verbunden mit einer anschließenden Rückmietung hebt stille Reserven und setzt Kapital frei. Im Umkehrschluss haben Einzelhändler bei fallenden Immobilienpreisen Objekte stellenweise wieder zurückerworben. Dagegen konnte kaum beobachtet werden, dass Einzelhändler, die bislang als Mieter am Markt aktiv waren, bei verhältnismäßig günstigen Preisen als Käufer auftraten.⁷⁸⁰

Fallen mit den Immobilienzyklen die Mietpreise und besteht für Einzelhändler die Möglichkeit, in günstigere Flächen zu wechseln, werden sie diese in Abhängigkeit der Umsatzerwartung und einer Gesamtkostenbetrachtung prüfen und u.U. Bestandsmietverträge nachverhandeln, die Flächen wechseln oder zusätzlich belegen.⁷⁸¹ Durchschnittlich sind die Mieten im Einzelhandelsbereich geringeren zyklusbedingten Volatilitäten ausgesetzt wie die des Büro- oder Logistikbereichs, was mitunter auf die geringen Schwankungen bei der Flächennachfrage zurückgeführt wird.⁷⁸² Trotzdem nutzen gerade professionelle Akquisitionsabteilungen günstige Marktsituationen und Zyklen gezielt für Anmietungen.⁷⁸³

4.3.3 Unternehmens- und situationsspezifische Mobilitätsfaktoren

Kongruent zu den Ausführungen für Büromieter werden die unternehmens- und situationsspezifischen Mobilitätsfaktoren von Einzelhandelsmietern unter die Kategorien *Unternehmensstrategie und -entwicklung, Entwicklungen im Marktumfeld, Konjunkturzyklen, Netzwerke und Agglomerationen, Mitarbeiter* sowie *staatliche und kommunale Einflüsse* summiert.

4.3.3.1 Unternehmensstrategie und -entwicklung

Veränderungen in den Unternehmensstrategien können sich sowohl auf die originäre Standortwahl, als auch auf die Mobilität von Einzelhändlern im Bestand auswirken.⁷⁸⁴ In den letzten

⁷⁸⁰ Vgl. Interview 6 (2011), S. 123f.

⁷⁸¹ Vgl. Interview 6 (2011), S. 129 und Interview 19 (2012), S. 384.

⁷⁸² Vgl. Interview 17 (2012), S. 346 und Interview 18 (2012), S. 365.

⁷⁸³ Vgl. Interview 11 (2011), S. 226f.

⁷⁸⁴ Vgl. Interview 7 (2011), S. 150, Interview 25 (2012), S. 477f. und Interview 30 (2012), S. 551 und S. 557.

Jahren konnte bspw. beobachtet werden, dass Supermärkte aus peripheren Lagen vermehrt in die Innenstädte zurückgekehrt sind.⁷⁸⁵ Oft sind v.a. Expansions- oder Konsolidierungsmaßnahmen für Mobilitätsentscheidungen verantwortlich.⁷⁸⁶ Von weitreichender Bedeutung für die Ausgestaltung der Mietverhältnisse ist die Professionalität der Beteiligten. Gerade im High-Street-Bereich sind häufig spezialisierte Akquisitionsabteilungen für Anmietentscheidungen verantwortlich, welche detailtiefe Kenntnisse über Standorte, Lagen und das Mietrecht haben. In Relation zu einem durchschnittlichen Büromieter agieren diese überaus zielorientiert.⁷⁸⁷ Einzelhandelsmieter werden als die professionellsten Marktteilnehmer auf der Nachfrageseite charakterisiert.⁷⁸⁸

Markterfahrung und Professionalität der Beteiligten können sich bei Mietvertragsverhandlungen dennoch als sehr unterschiedlich herausstellen.⁷⁸⁹ Als expansionsstarke Einzelhandelsmieter werden besonders Händler aus den kurzfristigen Bedarfsbereichen wie Lebensmittel oder Drogerie eingestuft. Eine in der Tendenz geringe Mobilität wird inhabergeführten, alteingesessenen Fachgeschäften sowie Warenhäusern und anderen großflächigen, investitionsintensiven Konzepten attestiert.⁷⁹⁰ Anders kann sich die Situation für inhabergeführte Geschäfte gestalten, wenn der geforderte Mietpreis nach dem Auslaufen eines Mietvertrages nicht mehr tragbar ist, woraufhin ein Wechsel oftmals die Folge ist.⁷⁹¹ Auch Gastronomiebetrieben wird wegen langer Amortisationszeiten eine hohe Standortpersistenz bescheinigt.⁷⁹²

Aufgrund von Wettbewerbsentwicklungen, Restrukturierungsmaßnahmen oder unabhängigen Unternehmensentscheidungen können sich die Anforderungsprofile an die Mietfläche und speziell an die Verkaufsfläche ändern. Ebenfalls können strategische Konzernentscheidungen über den Umfang und die regionale Ausrichtung des Filialnetzes Mobilität an Standorten auslösen.⁷⁹³ Marktsättigung und zunehmende Konkurrenz durch E-Commerce erfordern eine strategische Neuausrichtung vieler stationärer Einzelhändler.⁷⁹⁴ Betriebsformen haben sich im Rah-

⁷⁸⁵ Vgl. Interview 6 (2011), S. 114, Interview 18 (2012), S. 355-357 und Interview 24 (2012), S. 469f.

⁷⁸⁶ Vgl. Interview 6 (2011), S. 114, Interview 17 (2012), S. 344, Interview 18 (2012), S. 365f. und Interview 28 (2012), S. 525f.

⁷⁸⁷ Vgl. Interview 11 (2011), S. 226f.

⁷⁸⁸ Vgl. Interview 6 (2011), S. 117, Interview 17 (2012), S. 347f., Interview 25 (2012), S. 479f. und Interview 28 (2012), S. 526.

⁷⁸⁹ Vgl. Interview 18 (2012), S. 361f.

⁷⁹⁰ Vgl. Interview 6 (2011), S. 117, Interview 17 (2012), S. 348 und Interview 25 (2012), S. 481.

⁷⁹¹ Vgl. Interview 18 (2012), S. 357f.

⁷⁹² Vgl. Interview 19 (2012), S. 377.

⁷⁹³ Vgl. Interview 6 (2011), S. 126f., Interview 7 (2011), S. 149f., Interview 19 (2012), S. 379f., Interview 24 (2012), S. 460 und S. 469f. und Interview 30 (2012), S. 557.

⁷⁹⁴ Vgl. Interview 6 (2011), S. 126f., Interview 20 (2012), S. 393f., S. 401f. und S. 406f. und Interview 25 (2012), S. 477f.

men des Strukturwandels verändert und bei den Verkaufsflächen konnte eine Vergrößerung beobachtet werden, da Verkaufsräume mehr denn je zur Waren- und Markenpräsentation genutzt werden.⁷⁹⁵ Gerade in guten und sehr guten Lagen begrenzen Mietpreis und Flächenverfügbarkeit aber nicht selten eine Verkaufsflächenvergrößerung.⁷⁹⁶ Wie Beispiele aus dem Elektronikbereich zeigen, gehen manche Einzelhändler andererseits wieder dazu über, Konzepte kleineren Flächenumfangs zu etablieren.⁷⁹⁷

Flexibilität im Mietverhältnis kann mobilitätshemmend wirken und dazu beitragen, das Geschäftsmodell eines Einzelhändlers an veränderte Umfeldbedingungen anzupassen. Kurze Mietvertragslaufzeiten oder Sonderkündigungsrechte können Wechselabsichten jedoch ebenso unterstützen.⁷⁹⁸

4.3.3.2 Entwicklungen im Marktumfeld

Flexibilität zeichnet sich dadurch aus, auf veränderte Marktverhältnisse und Wettbewerbsbedingungen reagieren zu können. Die Adaptionsfähigkeit findet ihren Ausdruck zum einen in der Veränderung interner Unternehmensstrukturen sowie in der Flexibilität von Management und Mitarbeitern. Zum anderen können Entwicklungen im Marktumfeld eine Veränderung der Immobilienstrategie erfordern, die im Bestand durch Flächenflexibilität unterstützt werden sollte.⁷⁹⁹ Marktdynamik wirkt sich durchgängig auf die Standortpersistenz von Einzelhändlern aus, da Verdrängungswettbewerb veränderte Flächenkonzepte erfordert, den Margendruck erhöht und dazu führt, dass wenig oder nicht profitable Geschäfte schließen müssen.⁸⁰⁰ Ein wesentlicher Entscheidungsfaktor hinsichtlich der Flexibilitätsanforderungen und der Mobilität von Einzelhandelsmietern ist die Entwicklung des Wettbewerbs und die Entwicklung des individuellen Einzelhandelsunternehmens innerhalb seines Marktumfelds.⁸⁰¹

⁷⁹⁵ Vgl. Interview 18 (2012), S. 353, Interview 19 (2012), S. 372f., Interview 24 (2012), S. 460 und Interview 30 (2012), S. 551.

⁷⁹⁶ Vgl. Interview 19 (2012), S. 373 und Interview 30 (2012), S. 550.

⁷⁹⁷ Vgl. Interview 20 (2012), S. 393f.

⁷⁹⁸ Vgl. Interview 25 (2012), S. 476.

⁷⁹⁹ Vgl. Interview 6 (2011), S. 112, Interview 7 (2011), S. 149f., Interview 18 (2012), S. 353 und Interview 24 (2012), S. 460.

⁸⁰⁰ Vgl. Interview 20 (2012), S. 393f., Interview 24 (2012), S. 460 und S. 469f. und Interview 25 (2012), S. 476f. und S. 480f.

⁸⁰¹ Vgl. Interview 6 (2011), S. 128f., Interview 7 (2011), S. 149f., Interview 13 (2011), S. 277 und S. 282, Interview 24 (2012), S. 463 und Interview 25 (2012), S. 476-478 und S. 482-484.

Eine kontinuierliche Wettbewerbsverschärfung, die mitunter durch den Markteintritt internationaler Konkurrenz hervorgerufen wurde, hat dazu beigetragen, dass Einzelhandelsmieter als tendenziell wechselwilliger wie in der Vergangenheit eingestuft werden.⁸⁰² Markteintritte und ein entsprechender Händlermix können Umsatzanteile abschöpfen und zu Kannibalisierungen führen. Im Drogeriebereich konnte z.B. beobachtet werden, dass Ketten als Reaktion auf die Anmietung eines Konkurrenten entweder bewusst den Mikrostandort wechselten und in die direkte Nachbarschaft zogen oder eine weitere Filiale eröffneten, um keine Marktanteile zu verlieren. Voraussetzung dafür ist stets eine entsprechende Flächenverfügbarkeit, die i.d.R. mit zunehmender Lagequalität abnimmt.⁸⁰³

Über das Umfeld lassen sich gleichzeitig Synergieeffekte erzeugen. Der Umsatz kann bspw. durch eine erhöhte Passantenfrequenz gesteigert werden.⁸⁰⁴ Mieter in funktionierenden Immobilien sind kaum gewillt, Mietverträge aufzugeben und die Flächen zu wechseln, sofern sie wirtschaftlich rentabel sind.⁸⁰⁵

4.3.3.3 Konjunkturzyklen

Konjunkturrelle Schwankungen wirken sich mit einer gewissen Verzögerung meist direkt auf die Umsätze des Einzelhandels aus. Sie wirken mobilitätsbeeinflussend, wenn Händler aufgrund mangelnder Rentabilität und eines veränderten Marktpotentials vor Ort gezwungen sind, Geschäfte aufzugeben oder in umsatzstärkere Lagen umzusiedeln. Evtl. werden auch Expansionsbestrebungen konjunkturbedingt reduziert oder Unternehmen ziehen sich aus Märkten ganz zurück.⁸⁰⁶ Die Expansionsrichtung und -intensität der Einzelhändler kann ebenfalls tangiert werden, wenn sich manche Regionen besser entwickeln als andere.⁸⁰⁷

Erhöhen sich Leerstände aufgrund konjunktureller Schwächen, Insolvenzen oder Geschäftsumsiedlungen, werden Einzelhändler das aufkommende Angebot nutzen und in Abhängigkeit der Umsatzerwartung möglicherweise belegen. Hier kann es sich einerseits um Neueröffnungen

⁸⁰² Vgl. Interview 6 (2011), S. 115, Interview 18 (2012), S. 353 und Interview 24 (2012), S. 460 und S. 463.

⁸⁰³ Vgl. Interview 6 (2011), S. 117f.

⁸⁰⁴ Vgl. Interview 19 (2012), S. 385, Interview 20 (2012), S. 392f. und S. 404f. und Interview 28 (2012), S. 525f. und S. 529f.

⁸⁰⁵ Vgl. Interview 6 (2011), S. 125.

⁸⁰⁶ Vgl. Interview 6 (2011), S. 129, Interview 20 (2012), S. 402f. und Interview 30 (2012), S. 556f.

⁸⁰⁷ Vgl. Interview 25 (2012), S. 490.

handeln, andererseits um Verlagerungen oder um Filialeröffnungen.⁸⁰⁸ Im Schnitt werden die Mietverhältnisse von Einzelhändlern als deutlich weniger konjunkturabhängig wie die von Büro- oder Logistiknutzern eingestuft. Auftragslage, Mitarbeiteranzahl und Umsätze schwanken hier im Schnitt weniger stark, weshalb sich die Flächennachfrage ebenfalls in geringerem Ausmaß ändert und die Mietpreise kleinere Schwankungen aufweisen.⁸⁰⁹

4.3.3.4 Netzwerke und Agglomerationen

Wettbewerb im direkten Umfeld ist für den Einzelhandel in vielen Fällen wünschenswert, was seinen Ausdruck in Handelsagglomerationen findet. Abseits von Innenstädten wie gleichfalls in baulich stark verdichteten Ballungsräumen suchen Einzelhändler die Nähe zu anderen Einzelhändlern. Diese können entweder direkte Wettbewerber darstellen oder sich außerhalb des eigenen Sortiments mit einem ergänzenden Angebot bewegen. In beiden Fällen werden Vorteile aufgrund von Synergie- und Kopplungseffekten erwartet.⁸¹⁰ Insbesondere für kleinere Einzelhändler erhöhen Werbegemeinschaften und Frequenzbringer das Kundenpotential.⁸¹¹ Im Lebensmittelbereich können sich bspw. verschiedene Betriebstypen wie Supermärkte und Discounter ergänzen. Im Möbelbereich können angestammte Möbelhäuser Synergien mit billigeren Möbelketten, Baumärkten oder Küchenstudios generieren. Agglomerationscluster können bei entsprechender Konstellation als Pullfaktor wirken und mobilitätsauslösender Faktor für Umsiedlungen oder Neuansiedlungen sein. Sofern die Konkurrenz das Eigengeschäft verbessert, wirken jene Cluster standortbindend und mobilitätshemmend. Im Umkehrschluss kann ein Aufbrechen intakter Strukturen im unmittelbaren Umfeld einen Flächenwechsel erforderlich machen.⁸¹² Im Elektronik- und Bekleidungseinzelhandel lassen sich gleichfalls Synergieeffekte durch die Ansiedlung mehrerer Händler mit verwandten Geschäftsmodellen nachweisen. Das Einkaufserlebnis für Kunden steigt i.d.R. mit der Anzahl der Geschäfte.⁸¹³ Zwischen kurz- oder mittelfristigen Versorgern (wie Supermärkten) und langfristigen Versorgern (wie Möbel-

⁸⁰⁸ Vgl. Interview 6 (2011), S. 129.

⁸⁰⁹ Vgl. Interview 18 (2012), S. 365 und Interview 19 (2012), S. 376 und S. 386.

⁸¹⁰ Vgl. Interview 6 (2011), S. 128f., Interview 18 (2012), S. 367, Interview 20 (2012), S. 395f. und S. 404f., Interview 24 (2012), S. 471f., Interview 25 (2012), S. 482-484 und Interview 30 (2012), S. 552f.

⁸¹¹ Vgl. Interview 17 (2012), S. 349, Interview 19 (2012), S. 387, Interview 20 (2012), S. 395f., Interview 24 (2012), S. 471f., Interview 25 (2012), S. 481-484, Interview 28 (2012), S. 529f. und S. 532 und Interview 30 (2012), S. 552f.

⁸¹² Vgl. Interview 6 (2011), S. 128f., Interview 12 (2011), S. 258, Interview 18 (2012), S. 367, Interview 24 (2012), S. 471f., Interview 25 (2012), S. 482-484 und Interview 30 (2012), S. 552f.

⁸¹³ Vgl. Interview 18 (2012), S. 367, Interview 20 (2012), S. 395f. und S. 404f. und Interview 25 (2012), S. 482-484.

häusern) sind dagegen keine Synergien zu erwarten.⁸¹⁴ Besteht die Gefahr, dass Umsatzanteile durch die Ansiedlung von Konkurrenten im selben Objekt abgegriffen werden, können Einzelhändler in Abhängigkeit ihrer Verhandlungsmacht auf die vertragliche Fixierung von Ausschlussklauseln bestehen.⁸¹⁵ Punktuell belegen Einzelhändler mehrere Flächen in unmittelbarer Umgebung und bespielen sie mit eigenständigen Konzepten.⁸¹⁶

4.3.3.5 Mitarbeiter

Im Bereich inhabergeführter Fachgeschäfte kann der *Wohnort der Geschäftsführung* standortbindend wirken.⁸¹⁷ Themen wie der Wohnort der Mitarbeiter, die Mitarbeiterakquise und die Mitarbeiterbindung sind dagegen deutlich weniger von Relevanz für das Mobilitätsverhalten der Einzelhändler.⁸¹⁸ Im Zuge des gestiegenen Wettbewerbsdrucks wurde Personal vielfach reduziert. Im niedrig qualifizierten Verkäuferbereich stellt die *Verfügbarkeit von Personal* deshalb kaum einen Engpass dar. Anders kann es sich in boomenden Regionen oder bei Fachverkäufern verhalten. Qualifiziertes Personal kann neben der Lage und dem Konzept des Einzelhändlers für einen Großteil des Geschäftserfolgs verantwortlich sein.⁸¹⁹

Bei größeren Unternehmen besteht zusätzlich die Möglichkeit, dass ein Mitspracherecht der Arbeitnehmervertretung mobilitätshemmend wirkt. Bei Verlagerungen über weitere Distanzen sind die gesetzlichen Bestimmungen zu beachten.⁸²⁰ Verschlechtert sich die Erreichbarkeit der Arbeitsstätte massiv, da nach einem Flächenwechsel bspw. keine ÖPNV-Anbindung mehr vorhanden ist, führt dies u.U. zu einem Mitarbeiterverlust.⁸²¹

4.3.3.6 Staatliche und kommunale Einflüsse

Eine restriktive *Genehmigungspraxis der Behörden* auf kommunaler Ebene kann die Ansiedlung und positive Mobilität von Einzelhändlern blockieren. Speziell in Nebenstandorten stellt

⁸¹⁴ Vgl. Interview 24 (2012), S. 471f.

⁸¹⁵ Vgl. Interview 20 (2012), S. 395f.

⁸¹⁶ Vgl. Interview 19 (2012), S. 386 und Interview 28 (2012), S. 525f.

⁸¹⁷ Vgl. Interview 6 (2011), S. 117.

⁸¹⁸ Vgl. Interview 6 (2011), S. 127f., Interview 17 (2012), S. 348f., Interview 18 (2012), S. 365f., Interview 19 (2012), S. 384, Interview 20 (2012), S. 403f., Interview 24 (2012), S. 470f., Interview 25 (2012), S. 482 und Interview 30 (2012), S. 557.

⁸¹⁹ Vgl. Interview 6 (2011), S. 127f., Interview 17 (2012), S. 348f., Interview 19 (2012), S. 384 und S. 389f., Interview 20 (2012), S. 403f. und Interview 24 (2012), S. 470f.

⁸²⁰ Vgl. Interview 19 (2012), S. 384 und Interview 25 (2012), S. 481f.

⁸²¹ Vgl. Interview 25 (2012), S. 482.

die Errichtung von Immobilien mit Schwerpunkt auf dem innenstadtrelevanten Handel potentielle Flächenanbieter wegen planungsrechtlicher Regularien oder Sortimentsbeschränkungen nicht selten vor Schwierigkeiten.⁸²² Ferner können Standorte wegen fehlender Entwicklungsmöglichkeiten in Bezug auf die baurechtliche Umsetzbarkeit von Flächenveränderungen an Attraktivität verlieren.⁸²³ Planerische sowie bau- und genehmigungsrechtliche Restriktionen erhöhen andererseits die Planungssicherheit der Einzelhändler bei Konkurrenzanalysen.⁸²⁴ Raumordnung, Landesplanung und städtebauliche Verträglichkeit sind weitere Themenbereiche, die das Flächenangebot limitieren und wechsel- oder expansionswillige Mieter einschränken können. Möglicherweise wäre das Flächenwachstum des Einzelhandels bei geringeren regulatorischen Eingriffen höher ausgefallen.⁸²⁵

Städtebauliche Maßnahmen und Veränderungen können des Weiteren Kaufkraftströme und damit Lagen beeinflussen. Eine konsumentenorientierte Verkehrsberuhigung in Innenstädten kann z.B. zu einer um 20% bis 30% höheren Passantenfrequenz führen, der Neubau einer Straßenbahnlinie das Gegenteil erreichen.⁸²⁶

Während Gewerbesteuerhebesätze für den stationären Einzelhändler nicht von Bedeutung sind, kann ihre Relevanz bei der Standortwahl von regionalen Vertriebszentralen oder Verwaltungs- und Logistikeinheiten gegeben sein. Hier können unterschiedliche Hebesätze sowie eine *direkte oder indirekte Subventionierung* durch Stadt, Kommune etc. die Standortwahl und die Mobilität beeinflussen.⁸²⁷ Direkte Subventionen sind bei der An- oder Umsiedlung von Einzelhandelsbetrieben kaum zu beobachten. Kommunen können jedoch einen indirekten Beitrag leisten, was v.a. dann erfolgt, wenn sie sich durch einzelne Händler Entwicklungsimpulse versprechen.⁸²⁸ Bspw. können Kosten für eine infrastrukturelle Anbindung, wie für den Straßenbau, durch eine Kommune getragen werden oder eine Vergrößerung des Angebots an Parkmöglichkeiten zur Verbesserung einer Lage beisteuern. Indes kann sich eine Änderung der Verkehrsführung negativ bemerkbar machen, wenn Sichtbarkeit oder Passantenfrequenz be-

⁸²² Vgl. Interview 2 (2011), S. 41f., Interview 24 (2012), S. 466f. und Interview 30 (2012), S. 558.

⁸²³ Vgl. Interview 6 (2011), S. 120 und S. 129f. und Interview 24 (2012), S. 463.

⁸²⁴ Vgl. Interview 20 (2012), S. 393f.

⁸²⁵ Vgl. Interview 6 (2011), S. 129f., Interview 18 (2012), S. 367f. und Interview 24 (2012), S. 463 und S. 466f.

⁸²⁶ Vgl. Interview 19 (2012), S. 388f., Interview 20 (2012), S. 393f., Interview 25 (2012), S. 488 und Interview 28 (2012), S. 529f.

⁸²⁷ Vgl. Interview 6 (2011), S. 130, Interview 17 (2012), S. 346, Interview 19 (2012), S. 388f., Interview 24 (2012), S. 472f. und Interview 30 (2012), S. 560.

⁸²⁸ Vgl. Interview 6 (2011), S. 130f.

einträchtigt werden.⁸²⁹ Das Subventionsangebot wird meist stark mit der Standortattraktivität korrelieren. Fördermaßnahmen sind eher in strukturschwächeren Gebieten zu erwarten.⁸³⁰

4.3.4 Faktorenkatalog für Einzelhandelsmieter

Tabelle 2 fasst die mobilitätsbeeinflussenden Faktoren von Einzelhandelsmietern zusammen. Farblich werden wiederum die Faktoren hervorgehoben, auf welche die Anbieterseite der Immobilienwirtschaft im Bestand i.d.R. unmittelbaren Einfluss nehmen kann:

⁸²⁹ Vgl. Interview 6 (2011), S. 130f., Interview 18 (2012), S. 367f. und Interview 20 (2012), S. 405f.

⁸³⁰ Vgl. Interview 6 (2011), S. 130f.

Tabelle 2: Mobilitätsbeeinflussende Faktoren von Einzelhandelsmietern

Faktorenkatalog	Standort (Stadt, Region)
	Lage (innerhalb des Standorts)
	Erreichbarkeit per PKW
	Parkplatzverfügbarkeit
	ÖPNV-Anbindung
	Fußläufige Erreichbarkeit
	Umfeldnutzungen im Allgemeinen
	Wettbewerbsentwicklung im Umfeld
	Kundenbindung vor Ort
	Projektion der Unternehmensidentität durch Lage und Immobilie
	Architektonische und bauliche Eigenschaften der Immobilie
	Technische Ausstattung der Mietfläche
	Funktionalität der Mietfläche für das Verkaufskonzept
	Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten
	Flächenreversibilität (strukturelle Anpassungsmöglichkeiten)
	Flächeneffizienz (Verhältnis von zu Geschäftszwecken effektiv nutzbarer Fläche zur Gesamtfläche)
	Adäquate Betreuung des Mietverhältnisses durch die Eigentümervertretung
	Nachhaltigkeitszertifizierung der Immobilie
	Energieeffizienz der Mietfläche
	Mietpreis
	Mietnebenkosten
	Im Mietvertrag verankerte Sonderkündigungsrechte und Verlängerungsoptionen
	Mietvertragslaufzeit
	Strafzahlungen bei vorzeitiger Kündigung des Mietvertrages
	Recht auf Untervermietung
	Umsatz
	Umsatz-Miet-Relation
	(Nutzerseitige) Investitionen in die Ausstattung der Mietfläche
	Umzugskosten
	Incentivierung durch den Flächenanbieter (bei Verlängerung oder Neuanmietung, z.B. mietfreie Zeit)
	Wohnort der Geschäftsführung
	Verfügbarkeit von Personal
	Direkte oder indirekte Subventionierung (durch Stadt, Kommune etc.)
	Städtebauliche Maßnahmen und Veränderungen
	Genehmigungspraxis der Behörden

Quelle: Eigene Darstellung.

4.4 Mobilitätsbeeinflussende Faktoren von Logistikmietern

Der folgende Abschnitt befasst sich mit den mobilitätsbeeinflussenden Faktoren von Logistikmietern. Im Vorgriff auf die Ergebnisse der Experteninterviews werden thematisch verwandte Fachbeiträge aufgegriffen.

4.4.1 Benachbarte Forschungsansätze und -ergebnisse

Wie im Grundlagenteil diskutiert lassen sich die Nutzer von Logistikimmobilien anhand ihrer Zugehörigkeit und der Art der nachgefragten Immobilien klassifizieren.⁸³¹ Auf ähnliche Weise werden Logistikstandorte in der Literatur in Abhängigkeit ihrer Funktion beschrieben. NEHM ET AL. leiten fünf Standorttypen ab, die sie als *regionale Distributions-Logistikstandorte*, *zentrale Distributions-Logistikstandorte*, *Import-Logistikstandorte*, *Produktions-Logistikstandorte* und *strategische Netzwerk-Logistikstandorte* charakterisieren und hinsichtlich ihrer logistischen Funktionen differenzieren.⁸³² Die Initiative LOGISTIKCLUSTER NRW unterscheidet in *Handelsstandorte*, *Produktionsstandorte* und *Hafenstandorte*. Zusätzlich führt sie Logistik „auf der grünen Wiese“ und am *Autobahnkreuz* sowie *Logistikansiedlungen auf altindustriellen Flächen* an.⁸³³

Der Standort eines Logistikers wird einerseits durch die übergeordneten Ziele der Auftraggeber und des Logistikunternehmens sowie andererseits durch den spezifischen Zweck der angemieteten Immobilie festgelegt. „Der“ optimale Standort kann daher von Logistiker zu Logistiker und von Auftrag zu Auftrag unterschiedliche geographische Koordinaten und Eigenschaften aufweisen, wenngleich eine gewisse Schnittmenge bei den Mindestanforderungen an den Standort zu beobachten ist.⁸³⁴ Industrie- und handelsverbundene Logistiker richten ihre Standorte primär nach den Wertschöpfungsketten und den Absatzmärkten ihrer Muttergesellschaften aus.⁸³⁵ Logistikdienstleister werden bei größeren Anmietungen in ihrem Kalkül zudem die erwartete Auftragslage und das Umsatzpotential berücksichtigen, über das ein Standort im Grundsatz verfügt. Eine Umfrage des LOGISTIKCLUSTER NRW bei 1.300 Unternehmen gibt

⁸³¹ Vgl. Kap. 2.1.3.3 ab S. 27.

⁸³² Vgl. Nehm, A. et al. (2011), S. 91-103.

⁸³³ Vgl. Logistikcluster NRW (2012), S. 6-13.

⁸³⁴ Vgl. Koepke, R. (2008), S. 424f.

⁸³⁵ Vgl. bspw. Kinkel, S./ Maloca, S. (2009) zu den Motiven von Produktionsverlagerungen im verarbeitenden Gewerbe in Deutschland, weiterführend zur industriellen Standortwahl z.B. auch Kampermann, M.-T. (2003), Hummel, B. (1997) oder Autschbach, J. (1997).

Markterschließung, Kostenreduktion und „Following Customer“ als die drei zentralen Gründe an, wovon die Standortstrategien der Logistiker in der Praxis beeinflusst werden.⁸³⁶

Während industrie- und handelsverbundene Logistiker häufiger als Eigennutzer am Markt auftreten und teils aus strategischen Gründen an einer längerfristigen Bindung an ihre Immobilien interessiert sind, tendieren Logistikdienstleister aufgrund der Laufzeiten ihrer Logistikverträge dazu, Logistikimmobilien zu mieten, anstatt zu kaufen oder zu leasen, und die Mietvertragslaufzeiten den Laufzeiten der Logistikverträge anzupassen.⁸³⁷ Ist die Festlaufzeit des Mietvertrages zur Amortisation des Investments für den Flächenanbieter nicht ausreichend lang, trägt dieser das Risiko der Anschlussvermietung.⁸³⁸ Zur Reduktion dieses Risikos haben sich auf Investorensseite bestimmte Standardanforderungen an Logistikstandorte entwickelt, die im direkten Zusammenhang mit den Ansprüchen des durchschnittlichen Logistikdienstleisters stehen und daher kurz skizziert werden sollen. Nach KOEPKE verspricht ein Logistikstandort sich auf Makroebene dann über die Zeit erfolgreich zu entwickeln, wenn folgende Faktoren möglichst vollumfänglich zutreffen:⁸³⁹

- Grundstückslage an Verkehrsknotenpunkten
- multimodale Anbindung, d.h. neben einer unmittelbaren Autobahnanbindung ohne Ortsdurchfahrt verfügt das Grundstück bestenfalls über eine Gleisanbindung und befindet sich in der Nähe zu einem See-, Binnen- und/ oder Flughafen
- geringe Stauanfälligkeit bei moderner und ausgebauter Infrastruktur
- geographisch in oder zwischen Ballungsgebieten gelegen
- 24-Stunden-Betriebsgenehmigung an sieben Wochentagen ohne Lärmschutzauflagen
- Verfügbarkeit von Personal
- günstiges Lohnniveau am Standort;
- Subventionen und Gewerbesteuererhebesätzen wird nur eine untergeordnete bis keine Bedeutung für eine Ansiedlung zugesprochen

⁸³⁶ Vgl. Logistikcluster NRW (2012), S. 14. Die obige Aufstellung entspricht der Reihung der Faktoren durch die Befragten (absteigend nach Wichtigkeit).

⁸³⁷ Vgl. CBRE (2013b), S. 7f., Nehm, A. et al. (2011), S. 32 und E&V (2010).

⁸³⁸ Zu den teils divergierenden Anforderungen von Logistikimmobilienmieter und -investoren vgl. auch Logistikcluster NRW (2012), S. 47.

⁸³⁹ Vgl. Koepke, R. (2008), S. 418f.

Dabei handelt es sich um eine idealtypische Aufstellung, welche insbesondere auf die Drittverwendbarkeit aus Investorensicht fokussiert und per se keine Aussage über den Erfolg eines Logistikers am Standort zulässt, da dieser zunächst abhängig von den Logistikverträgen und deren Wirtschaftlichkeit ist.

Für einen Überblick zu den Logistikstandorten und den dominanten Logistikregionen Deutschlands im Detail vgl. auch JLL (2012b), S. 15, Mahler, K. (2008), S. 99 sowie ausführlich Nehm, A. et al. (2011), S. 58-217 (hier werden auch Österreich und die Schweiz behandelt).

Für die Mikro- und Mesoebene ergänzen NEHM ET AL., dass der Standort möglichst frei von Ampeln und die Straßendecke schwerlasttauglich sein sollten. Die Miet- und Grundstückspreise sollten sich im marktüblichen Bereich bewegen und der Standort sollte über ein Service- und Dienstleistungsangebot in der Nähe verfügen sowie eine ÖPNV-Anbindung haben.⁸⁴⁰ Zudem sollte der Logistikstandort durch die Bevölkerung nicht grundlegend abgelehnt werden oder von massiven Imageproblemen geprägt sein.⁸⁴¹

Eine Studie des LOGISTIKCLUSTER NRW hebt bei den Standortfaktoren besonders die Bedeutung der Verkehrsanbindung, im Speziellen des Autobahnanschlusses, sowie die des Kostenfaktors für Immobilie und Personal hervor. Zentrale Punkte sind ferner die Verfügbarkeit von Mitarbeitern, die Nähe zum Kunden, das Vorhandensein von Expansionsmöglichkeiten vor Ort und Subventionen für die Ansiedlung.⁸⁴² Interessanterweise wurde von über 60% der Befragten der Einfluss persönlicher Präferenzen auf die Standortwahl in der Studie als sehr wichtig oder wichtig eingestuft, während er nur von 4% als unwichtig angesehen wurde.⁸⁴³ Folglich scheint die Standortwahl keinesfalls rein auf rationalen Überlegungen zu basieren.

Für Logistikimmobilien wurden im Lauf der letzten Jahre ebenfalls verschiedene Anforderungskataloge definiert, welche die Diskrepanz zwischen den Zielsetzungen von Logistikern und Investoren reduzieren sollen. Zusammengefasst haben sich folgende Kriterien in Wissenschaft und Praxis zu Standards für die ideal drittverwendbare Logistikimmobilie entwickelt:⁸⁴⁴

- eingeschossige Halle
- Hallenhöhe 10-12 Meter (mind. 10 Meter Unterkante Binder)
- Stützenabstand größer 12 Meter, bspw. 12 x 24 Meter
- mind. fünf Tonnen Tragkraft der Hallensole pro Quadratmeter
- große Anzahl an Rampen, ein ebenerdiges Tor pro Abschnitt (mind. eine Rampe für 1.000 qm Halle)
- zweiseitige Andienung bei Umschlaghallen
- Rangierfläche mind. 35 Meter
- Möglichkeit zur Unterteilung für mehrere Nutzer
- Sprinkleranlage und Gasheizung

⁸⁴⁰ Vgl. Nehm, A. et al. (2011), S. 31.

⁸⁴¹ Vgl. Nehm, A. et al. (2011), S. 36f.

⁸⁴² Vgl. Logistikcluster NRW (2012), S. 15f.

⁸⁴³ Vgl. Logistikcluster NRW (2012), S. 17.

⁸⁴⁴ Vgl. JLL (2012b), S. 7, Nehm, A. et al. (2011), S. 31, Koepke, R. (2008), S. 420f. sowie weiterführend HypZert Fachgruppe Logistik (2013) und Nehm, A. et al. (2011), S. 26-29.

- vollständige Umzäunung
- ausreichend Parkplätze für PKW und LKW
- Büroanteil 5-10%
- 45-60% überbaute Grundstücksfläche
- flexible Nutzung, die Multifunktionalität und Anpassungsfähigkeit gewährleistet
- potentielle Erweiterbarkeit
- hohe Drittverwendungsfähigkeit
- Mietpreis auf oder unter Marktniveau

Die genannten Kriterien erleichtern die Anschlussvermietung der Objekte für Investoren, da sie ein hohes Maß an Drittverwendbarkeit sicherstellen. Zum anderen ermöglichen sie den Logistikern, flexibel auf Veränderungen einzugehen, was ihre Prozessabläufe oder die Hinzu- oder Abmietung von Flächen betrifft und sich in der Konsequenz positiv auf ihr Bleibeverhalten auswirken kann.

MAHLER bestätigt die aufgezählten Erkenntnisse in seiner aus immobilienökonomischer Perspektive verfassten Dissertation über die Optimierung des Investment- und Logistikerfolges in Verbindung mit Logistikimmobilien. Zentraler Kernpunkt des Erfolges eines Logistikers ist nach seiner Ansicht die strategisch günstige Lage im logistischen Netz von Auftraggebern und Absatzmärkten unter Optimierung der Logistikkosten und des Immobilienbestandes.⁸⁴⁵

4.4.2 Immobilienspezifische Mobilitätsfaktoren

Das an der Kodierungsstruktur der Interviewtranskripte orientierte Vorgehen in den Kapiteln zu den Büro- und Einzelhandelsmietern wird auch bei der Erarbeitung der immobilienspezifischen Mobilitätsfaktoren von Logistikmietern beibehalten. Nachfolgend werden die Kategorien *Standort und Lage, Immobilie und Mietfläche, mietvertragliche Aspekte, Servicedienstleistungen und Mieterbetreuung, Mieterausbauten und Mobilitätskosten, Incentivierung und alternative Flächen, Nachhaltigkeit* sowie *Immobilienzyklen* unterschieden.

⁸⁴⁵ Vgl. Mahler, K. (2008), S. 98-109, S. 195-203 und S. 224, weiterführend auch ebd. S. 84-88 sowie die dort zitierte Literatur.

4.4.2.1 Standort und Lage

Mit der Öffnung Osteuropas haben sich die Standorte der europaweit agierenden Logistik verändert. Ergänzend zu den national bedeutenden Distributionsstrukturen haben sich aufgrund veränderter Preisgefüge, Transport- und Kostenstrukturen neue Standorte und logistische Zentren entwickelt.⁸⁴⁶ Relativ unabhängig von dieser Entwicklung lassen sich bestimmte *Standorte* in Deutschland seit jeher als Ballungszentren der Logistik charakterisieren. Hierunter fallen bspw. das Hamburger Hafengebiet oder das Ruhrgebiet, wo aufgrund der starken Nachfrage nach Logistik durch Handel und Industrie ein großes Angebot an Logistikflächen entstanden ist. Die Attraktivität von Standorten für Logistiker erhöht sich mit dem Auftragspotential und der Auftragslage. Gegenläufig entwickelt sich in Ballungsräumen meist die Flächenverfügbarkeit, die mit wachsender Flächennachfrage sinkt. Zudem steigen mit der Nachfrage i.d.R. die Mietpreise und die Personalkosten.⁸⁴⁷ Eine Expansion kann an logistikintensiven Standorten dennoch einfacher möglich sein als in der Peripherie, sofern ein Mietmarkt mit Mieterfluktuation existiert oder spekulativ gebaut wird.⁸⁴⁸

Handels- und industrieverbundene Logistiker legen ihren Standort in Abhängigkeit der Lage des verbundenen Unternehmens und ihrer Wertschöpfungsketten fest, während Logistikdienstleister allgemein versuchen, die *Lage im logistischen Netzwerk von Auftraggebern und Absatzmärkten* zu optimieren.⁸⁴⁹ Die Nähe zu Kunden und Absatzmärkten wird in beiden Fällen durch Wegstrecken- und Wegzeitberechnungen analysiert.⁸⁵⁰ Für Logistikdienstleister kann der Wegfall von Logistikkontrakten ähnlich wie eine Verlagerung des Auftraggebers die Attraktivität von Standorten erheblich beeinträchtigen.⁸⁵¹

Aufgrund ihrer transportorientierten Geschäftstätigkeit fordern Logistiker an Standorten eine sehr gute Verkehrsanbindung, die sich für ihre individuellen Distributionsstrukturen bestmöglich eignet. Dabei können neben einer staufreien *Autobahnanbindung* ebenfalls eine *Gleisanbindung*, eine *See- und Binnenhafenanbindung* sowie die *Nähe zu einem Flughafen* von Rele-

⁸⁴⁶ Vgl. Interview 26 (2012), S. 498f., Interview 27 (2012), S. 514f., Interview 29 (2012), S. 543f. und Interview 31 (2012), S. 574f.

⁸⁴⁷ Vgl. Interview 22 (2012), S. 429-431 und S. 434f., Interview 27 (2012), S. 514f., Interview 29 (2012), S. 543f. und Interview 32 (2012), S. 583-588.

⁸⁴⁸ Vgl. Interview 23 (2012), S. 452f. und S. 458.

⁸⁴⁹ Vgl. Interview 22 (2012), S. 433f., Interview 23 (2012), S. 458, Interview 29 (2012), S. 543f. und Interview 31 (2012), S. 565f.

⁸⁵⁰ Vgl. Interview 23 (2012), S. 453f., Interview 31 (2012), S. 573f. und Interview 32 (2012), S. 583-585.

⁸⁵¹ Vgl. Interview 32 (2012), S. 580 und S. 591f.

vanz sein.⁸⁵² Ebenso können eine *ÖPNV-Anbindung* sowie die *Nahversorgung und das Dienstleistungsangebot in unmittelbarer Umgebung* zentrale Standortfaktoren für Unternehmen und Mitarbeiter darstellen. Standortzufriedenheit geht bei sonst gleichen Parametern hinsichtlich Auftragslage, Preis und Flächenbedarf meist mit erhöhter Standortbindung und geringeren Wechselabsichten einher.⁸⁵³ Negative Veränderungen bei der verkehrlichen Anbindung können die Mobilität von Logistiknutzern deutlich beeinflussen, da sie das Kerngeschäft und die Kostenstruktur betreffen.⁸⁵⁴

Die für den Betrieb notwendigen juristischen Gegebenheiten an einem Standort werden durch die Logistiker vorausgesetzt. Ein Logistikstandort sollte als Gewerbe- bzw. Industriegebiet ausgewiesen sein, keine Altlasten und keine Kontaminierung vorweisen sowie neben einer 24-Stunden-Betriebsgenehmigung auch die baurechtlichen Ansprüche erfüllen, d.h. bspw. eine konstruktive Gebäudehöhe von zwölf Metern zulassen.⁸⁵⁵

4.4.2.2 Immobilie und Mietfläche

Die im Literaturteil zitierten Standardanforderungen an Logistikimmobilien wurden im Rahmen der Interviews vielfach aufgegriffen. Ein hohes Maß an baulicher Flexibilität soll den Mietern ermöglichen, veränderte Auftragslagen, Logistikprozesse und -abläufe in den Flächen abzubilden. Im Ergebnis kann vorhandene Flexibilität mobilitätshemmend wirken.⁸⁵⁶

Logistikmieter sind bestrebt, ihren Geschäftstätigkeiten in einer Immobilie vollumfänglich nachgehen zu können und bei entsprechender Auftragslage über *Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten in der Immobilie* an einem Standort wachsen oder Flächen abmieten zu können.⁸⁵⁷ Logistikimmobilien sollten demnach über die baulichen Voraussetzungen verfügen und *Flächenreversibilität* vorweisen, sodass die Logistikhallen und die angegliederten Büroflächen ohne größere bauliche Eingriffe an veränderte Prozesse angepasst werden kön-

⁸⁵² Vgl. Interview 22 (2012), S. 434f. und S. 446, Interview 23 (2012), S. 452f., Interview 26 (2012), S. 499f., Interview 27 (2012), S. 514f., Interview 31 (2012), S. 567f., S. 570 und S. 573f. und Interview 32 (2012), S. 583-585.

⁸⁵³ Vgl. Interview 22 (2012), S. 441-443, Interview 23 (2012), S. 452f., Interview 27 (2012), S. 514f., Interview 31 (2012), S. 573f. und Interview 32 (2012), S. 583-585.

⁸⁵⁴ Vgl. Interview 26 (2012), S. 505-507, Interview 27 (2012), S. 510 und Interview 31 (2012), S. 565f.

⁸⁵⁵ Vgl. Interview 22 (2012), S. 434f. und Interview 26 (2012), S. 499f. und S. 507f.

⁸⁵⁶ Vgl. Interview 22 (2012), S. 433f., Interview 26 (2012), S. 492 und S. 498f., Interview 27 (2012), S. 514f. und S. 519, Interview 29 (2012), S. 542f. und Interview 32 (2012), S. 579f.

⁸⁵⁷ Vgl. Interview 22 (2012), S. 426f., Interview 23 (2012), S. 448f., Interview 26 (2012), S. 492f. und S. 505f., Interview 27 (2012), S. 510f., S. 514f. und S. 519, Interview 31 (2012), S. 563 und Interview 32 (2012), S. 577f. und S. 580.

nen. Hierfür sind u.a. separate Brandabschnitte, variable Flächenzuschnitte und eine durchdachte Verteilung der Tore zur Andienung inkl. ausreichender Rangier- und Parkmöglichkeiten von Bedeutung. Übersteigt das Wachstum des Nutzers die Kapazitäten eines Bestandsgebäudes, können auch Grundstücksoptionen in unmittelbarer Umgebung ein Wachstum durch *Flächenerweiterungsmöglichkeiten über die Bestandsimmobilie hinaus* unterstützen.⁸⁵⁸ Wenn Logistiker ihrer Geschäftstätigkeit aufgrund mangelnder Erweiterungsmöglichkeiten oder unpassender Flächencharakteristika nicht nachkommen können, werden sie bei bestehenden Alternativen einen Flächenwechsel forcieren.⁸⁵⁹ Gerade nutzerspezifische Projektentwicklungen werden häufig unter Berücksichtigung eines möglichen Expansionsbedarfs in der Zukunft konzipiert und falls möglich um Optionen auf benachbarte Grundstücke ergänzt.⁸⁶⁰ Die Funktionalität der Flächen im Zeitablauf ist ein zentraler Entscheidungsparameter.⁸⁶¹

4.4.2.3 Mietvertragliche Aspekte

Tendenziell hat sich auch im Logistikbereich der Wunsch nach Flexibilität erhöht. Die mieterseitig nachgefragten *Mietvertragslaufzeiten* haben sich mit Ausnahme von für Unternehmen strategisch wichtigen Standorten reduziert. Vermehrt werden außerdem *im Mietvertrag verankerte Sonderkündigungsrechte und Verlängerungsoptionen* gefordert.⁸⁶² Die Mietvertragslaufzeiten sind in besonderem Maß von der Art und dem Kerngeschäft des Logistikers abhängig.⁸⁶³ Handelt es sich um einen Logistikdienstleister, strebt dieser im Regelfall eine *Laufzeitkongruenz von Logistikkontrakt(en) und Mietvertrag* an. Kommt keine Laufzeitkongruenz zustande, wird er versuchen, Break-Optionen in den Mietvertrag zu verhandeln, die es ihm erlauben, ein Mietverhältnis vorzeitig zu beenden, wenn Logistikkontrakte gekündigt oder nicht verlängert werden. Vermieterseitig wird geprüft, potentiell resultierende Mietausfälle über *Strafzahlungen bei vorzeitiger Kündigung des Mietvertrages* zu kompensieren und somit der

⁸⁵⁸ Vgl. Interview 26 (2012), S. 493, S. 498f. und S. 505f., Interview 27 (2012), S. 510f. und S. 519, Interview 31 (2012), S. 573f. und Interview 32 (2012), S. 577f., S. 580 und S. 591f.

⁸⁵⁹ Vgl. Interview 22 (2012), S. 446, Interview 23 (2012), S. 448-450, Interview 27 (2012), S. 513-516 und S. 519, Interview 31 (2012), S. 565f. und Interview 32 (2012), S. 580 und S. 591f.

⁸⁶⁰ Vgl. Interview 23 (2012), S. 448-450 und Interview 32 (2012), S. 577f.

⁸⁶¹ Vgl. Interview 23 (2012), S. 457f. und Interview 31 (2012), S. 565f. und S. 570.

⁸⁶² Vgl. Interview 22 (2012), S. 427f. und S. 431f., Interview 26 (2012), S. 493, Interview 27 (2012), S. 510-512, Interview 29 (2012), S. 541-544 und S. 547, Interview 31 (2012), S. 563 und Interview 32 (2012), S. 578f.

⁸⁶³ Vgl. Interview 26 (2012), S. 493, Interview 27 (2012), S. 510f., Interview 29 (2012), S. 541f. und Interview 31 (2012), S. 563.

Zur Differenzierung von Logistikern vgl. Kap. 2.1.3.3 ab S. 27.

ggf. auftretenden Laufzeitinkongruenz entgegenzutreten.⁸⁶⁴ Divergieren die Vorstellungen hinsichtlich der Mietvertragslaufzeiten zwischen Logistikdienstleister und Flächenanbieter stark, besteht eine Möglichkeit darin, dass der Auftraggeber bei langfristigem Interesse an einem Standort als originärer Mieter auftritt und in Abhängigkeit des Logistikkontraktes an seinen Logistiker untervermietet.⁸⁶⁵

Der gesteigerte Wunsch nach Flexibilität im Mietverhältnis resultiert vordergründig aus der Unsicherheit, die aus kürzeren Logistikkontrakten entsteht.⁸⁶⁶ Hier muss ein erhöhter Flexibilitätswunsch ebenso nicht zwingend zu erhöhter Mietermobilität führen. Werden Logistikkontrakte durch den Auftraggeber verlängert, werden Mieter ihre Breakoptionen kaum wahrnehmen, sondern eine Verlängerung des Bestandsmietvertrages anstreben.⁸⁶⁷ Die Durchsetzbarkeit der Flexibilitätsdeterminanten hängt sowohl im Bestand, als auch in der Projektentwicklung von den Marktgegebenheiten und der daraus resultierenden Verhandlungsmacht der Beteiligten ab. Vermieter werden eher bereit sein, kürzere Vertragslaufzeiten zu akzeptieren, wenn an einem Standort eine hohe Nachfrage nach entsprechenden Logistikflächen besteht - oder genau deshalb auf ihren Vorstellungen beharren.⁸⁶⁸ Aufgrund der Anforderungen von Financiers und Investoren können Bestandsimmobilien überwiegend zu in Relation kürzeren Festlaufzeiten wie Neubauten angemietet werden.⁸⁶⁹ Während Bestandsgebäude meist für Laufzeiten von ein bis fünf Jahren angeboten werden, beginnen Projektentwicklungen i.d.R. bei einer sieben- bis zehnjährigen Festlaufzeit.⁸⁷⁰ Die vermietetseitig geforderten Mietvertragslaufzeiten steigen mit der Individualität der Nutzerwünsche. So wird eine nur schwierig drittverwendungsfähige Built-to-Suit-Projektentwicklung mit spezifischen Flächenausbauten, die durch den Vermieter getätigt und anschließend im Mietzins abgebildet werden, aufgrund der notwendigen Amortisation des Flächenanbieters eine signifikant höhere Mindestlaufzeit aufweisen, als ein Mietverhältnis, das über eine zehn Jahre alte Standardlogistikimmobilie geschlossen wird.⁸⁷¹ Neben verkürzten Grundlaufzeiten, Break- und Flächenoptionen fragen Logistikmieter in verstärktem Umfang Verlängerungsoptionen nach, die es ihnen ermöglichen,

⁸⁶⁴ Vgl. Interview 2 (2011), S. 27, Interview 3 (2011), S. 53f., Interview 22 (2012), S. 427f. und S. 431f., Interview 26 (2012), S. 493, Interview 27 (2012), S. 510f., Interview 29 (2012), S. 541f., Interview 31 (2012), S. 563 und Interview 32 (2012), S. 577f.

⁸⁶⁵ Vgl. Interview 27 (2012), S. 511.

⁸⁶⁶ Vgl. Interview 27 (2012), S. 510f., Interview 29 (2012), S. 541f. und Interview 31 (2012), S. 563.

⁸⁶⁷ Vgl. Interview 27 (2012), S. 512 und Interview 31 (2012), S. 563.

⁸⁶⁸ Vgl. Interview 22 (2012), S. 427-429 und S. 431f., Interview 26 (2012), S. 493f. und Interview 32 (2012), S. 577f.

⁸⁶⁹ Vgl. Interview 22 (2012), S. 427-429, Interview 26 (2012), S. 493f., Interview 31 (2012), S. 563-565 und Interview 32 (2012), S. 578f.

⁸⁷⁰ Vgl. Interview 26 (2012), S. 495f., Interview 27 (2012), S. 511f. und Interview 29 (2012), S. 547.

⁸⁷¹ Vgl. Interview 22 (2012), S. 438f., Interview 29 (2012), S. 541f. und Interview 32 (2012), S. 578f.

Standorte über die Grundmietzeiten hinaus zu sichern und hohe Investitionsvolumina längerfristig zu amortisieren.⁸⁷²

Optionen seitens des Logistikmieters stehen der Planbarkeit des Flächenanbieters entgegen. Die Wirtschaftlichkeit von Flächen wird mitunter durch Leerstand, hohe Vermarktungszeiten und laufende Kosten gefährdet. Inkongruenzen bei den gewünschten Laufzeiten gleichen einem institutionellen Interessenkonflikt, wobei die finale Mietvertragsausgestaltung v.a. durch die Verhandlungsmacht der Anbieter- und Nachfrageseite determiniert wird.⁸⁷³

Der *Mietpreis* und die *Mietnebenkosten* können speziell vor dem Hintergrund der Gesamtwirtschaftlichkeitsberechnung einen Wechselgrund darstellen.⁸⁷⁴ Grundsätzlich werden Mietaufwendungen in der Kostenstruktur von Logistikern eher als zweitrangig angesehen. Größere Kostenkomponenten stellen der Personalaufwand und die eigentliche Logistikleistung, wie der Warentransport, dar. Von gewichtigerer Bedeutung als die Mietkosten können auch *Veränderungen in der Kundenstruktur* und der Wegfall von Kundenaufträgen sein. Dennoch führt Preisdruck im Logistikgewerbe dazu, dass Logistikmieter bei Verhandlungen stark auf den Mietpreis fokussieren.⁸⁷⁵ Der Mietpreis in Verbindung mit den Nebenkosten wird sich jedoch nur dann tatsächlich auf die Wechselbereitschaft auswirken, wenn sich die wirtschaftliche Position des Mieters in einer Alternative verbessert und er sich bei anderen Aspekten wie bspw. der relativen Qualität von Lage und Fläche nicht verschlechtert.⁸⁷⁶ Logistiker werden mit steigenden Ansprüchen bereit sein, einen höheren Mietzins in Kauf zu nehmen, was insbesondere für strategische Standorte mit einem längeren Bindungswillen gilt. Logistikdienstleister, die an einem Standort z.B. nur einen Kundenauftrag über drei Jahre abwickeln und unter einem höheren Preis- und Wettbewerbsdruck stehen, werden geringere Flächenqualitäten bei konzeptioneller Eignung akzeptieren und i.d.R. preissensitiver agieren.⁸⁷⁷

⁸⁷² Vgl. Interview 23 (2012), S. 449f., Interview 26 (2012), S. 493, Interview 27 (2012), S. 511f., Interview 31 (2012), S. 563 und S. 570f. und Interview 32 (2012), S. 579.

⁸⁷³ Vgl. Interview 22 (2012), S. 426f. und Interview 26 (2012), S. 493-496.

⁸⁷⁴ Vgl. Interview 22 (2012), S. 432f., S. 438 und S. 446, Interview 26 (2012), S. 500-502, Interview 27 (2012), S. 513-516, Interview 29 (2012), S. 545, Interview 31 (2012), S. 570 und Interview 32 (2012), S. 582f. und S. 591f.

⁸⁷⁵ Vgl. Interview 22 (2012), S. 438 und S. 446, Interview 23 (2012), S. 454, Interview 26 (2012), S. 500-502 und Interview 27 (2012), S. 515f.

⁸⁷⁶ Vgl. Interview 27 (2012), S. 515f., Interview 29 (2012), S. 545 und Interview 32 (2012), S. 582f. und S. 591f.

⁸⁷⁷ Vgl. Interview 31 (2012), S. 571f. und S. 574.

4.4.2.4 Servicedienstleistungen und Mieterbetreuung

Logistikimmobilien können im Zeitablauf einen hohen Verschleiß aufweisen. Nutzer werden v.a. dann Wert auf dessen zügige Beseitigung legen, wenn der Verschleiß an sich oder die Reparaturmaßnahmen den laufenden Geschäftsbetrieb beeinträchtigen. In diesem Zusammenhang können die vertragliche Ausgestaltung von Instandhaltungs- und Instandsetzungsmaßnahmen sowie die Umlage der Kosten von thematischer Bedeutung sein.⁸⁷⁸ Sofern sich eine Immobilie hinsichtlich Lage, Flächengröße und Preis für einen Logistiker nach wie vor eignet, kann die Mieterzufriedenheit durch eine *adäquate Betreuung des Mietverhältnisses durch die Eigentümerversammlung* gesteigert werden.⁸⁷⁹ Ein partnerschaftlicher Umgang zwischen Flächenanbieter und Mieter kann standortbindend und mobilitätshemmend wirken.⁸⁸⁰ Andererseits kann gerade Unzufriedenheit mit dem Flächenanbieter oder nachgelagerten Organen wie dem Real Estate Facility oder Property Management bestehende Wechselabsichten verstärken.⁸⁸¹ Im Single-Tenant-Bereich werden Logistikimmobilien i.d.R. allein durch die jeweiligen Nutzer bespielt. Externe Services wie Property oder Facility Manager werden bei den Flächenanbietern nicht nachgefragt.⁸⁸² Anders kann es sich in Multi-Tenant-Objekten und Logistikagglomerationen verhalten, wo Services zentral angeboten und über die Nebenkosten auf die Mieter umgelegt werden. Generell werden Servicedienstleistungen für den Logistikbereich aber als untergeordnet eingestuft.⁸⁸³

4.4.2.5 Mieterausbauten und Mobilitätskosten

Nutzerseitige Investitionen in die Ausstattung der Mietfläche können analog zu den bisherigen Erkenntnissen ebenso im Logistikbereich mobilitätshemmend wirken.⁸⁸⁴ Werden Flächenausbauten, die über den Standard hinausgehen, speziell für einen Mieter umgesetzt und durch den Vermieter finanziert, werden die Kosten i.d.R. über die Laufzeit im Mietpreis abgebildet. Fordern Mieter im Rahmen des Amortisationszeitraumes ein Sonderkündigungsrecht, wird dieses in Verbindung mit Pönalen ausgestaltet werden, um das Risiko für die Amortisation der

⁸⁷⁸ Vgl. Interview 22 (2012), S. 438f. und Interview 32 (2012), S. 582f.

⁸⁷⁹ Vgl. Interview 23 (2012), S. 457f.

⁸⁸⁰ Vgl. Interview 32 (2012), S. 585f.

⁸⁸¹ Vgl. Interview 32 (2012), S. 585f.

⁸⁸² Vgl. Interview 26 (2012), S. 502 und Interview 27 (2012), S. 518.

⁸⁸³ Vgl. Interview 23 (2012), S. 456 und Interview 26 (2012), S. 502.

⁸⁸⁴ Vgl. Interview 7 (2011), S. 136, Interview 12 (2011), S. 254, Interview 13 (2011), S. 268, Interview 23 (2012), S. 453f., Interview 26 (2012), S. 494-496 und S. 498, Interview 27 (2012), S. 516f., Interview 29 (2012), S. 546 und Interview 32 (2012), S. 586.

Ausbauten auf den Mieter zu übertragen.⁸⁸⁵ Eine nicht vollständig abgeschriebene und amortisierte Regalierung oder kostenintensive Fördertechnik, die durch den Nutzer für eine spezielle Immobilie angeschafft wurde und sich nach einem Flächenwechsel nicht mehr verwenden lässt, können ebenso wie die tatsächlichen *Umzugskosten* standortbindend wirken.⁸⁸⁶ Logistiker werden bei hohen Flächeninvestitionen versuchen, die Mietvertragslaufzeiten - unter Berücksichtigung der Laufzeiten der Logistikkontrakte - den Amortisationszeiten ihrer Anlagen anzupassen.⁸⁸⁷

Ebenso können Flächenwechsel außerplanmäßige Personalkosten verursachen. Einerseits kann die Rekrutierung neuer Mitarbeiter Kosten generieren, andererseits sind im Fall eines Umzugs ggf. Abfindungen an das Stammpersonal zu zahlen. Wird der laufende *Betrieb* eines Logistikers durch einen Umzug *unterbrochen*, können aus Lieferschwierigkeiten in Kombination mit Konventionalstrafen aus den Logistikkontrakten massive Kosten entstehen.⁸⁸⁸

Sofern Standort- und Flächenanforderungen durch ein bestehendes Mietverhältnis ausreichend befriedigt werden und sich ein Vermieter bei Verhandlungen über die Verlängerung eines Bestandsmietvertrages möglicherweise kompromissbereit zeigt, werden Logistikutzer schon aufgrund ihrer Mobilitätskosten meist eine Vertragsverlängerung anstreben. Flächenwechsel sind mit einer Reihe direkter und indirekter Kosten verbunden, die an einem anderen Standort kompensiert werden müssen.⁸⁸⁹

4.4.2.6 Incentivierung und alternative Flächen

Im Bereich von Logistikimmobilien werden Incentives vordergründig anhand mietfreier Zeiten gewährt. Eine *Incentivierung durch den Flächenanbieter* kann dazu beitragen, neue Mieter zu gewinnen oder die Verlängerung von Bestandsverträgen zu erleichtern.⁸⁹⁰ Beide Ausgestaltungen dienen dazu, die Mietkosten des Logistikers zu senken, einen Umzug monetär zu erleich-

⁸⁸⁵ Vgl. Interview 22 (2012), S. 439f. und Interview 32 (2012), S. 586.

⁸⁸⁶ Vgl. Interview 22 (2012), S. 441-443, Interview 23 (2012), S. 453f., Interview 26 (2012), S. 494-496 und S. 498, Interview 27 (2012), S. 513f. und S. 516f., Interview 31 (2012), S. 566f. und Interview 32 (2012), S. 586.

⁸⁸⁷ Vgl. Interview 26 (2012), S. 494-496, Interview 27 (2012), S. 516f., Interview 29 (2012), S. 546, Interview 31 (2012), S. 563 und S. 570f. und Interview 32 (2012), S. 586.

⁸⁸⁸ Vgl. Interview 26 (2012), S. 498, Interview 27 (2012), S. 513f. und Interview 32 (2012), S. 581f.

⁸⁸⁹ Vgl. Interview 22 (2012), S. 446, Interview 26 (2012), S. 498 und 502f. und Interview 31 (2012), S. 565f.

⁸⁹⁰ Vgl. Interview 22 (2012), S. 440f., Interview 26 (2012), S. 501, Interview 27 (2012), S. 516, Interview 31 (2012), S. 568-570 und Interview 32 (2012), S. 585f.

tern oder vor dem Hintergrund von Bewertungsaspekten die Effektivbelastung zu senken.⁸⁹¹ Ökonomisch rational agierende Logistiker werden die Wirtschaftlichkeit eines Mietverhältnisses in ihrer Gesamtkostenanalyse abbilden und mit potentiellen Alternativen unter Berücksichtigung der Mobilitätskosten vergleichen. Dabei werden sie bei entsprechender Eignung der Flächen Mietpreis und Nebenkosten sowie sämtliche Incentives rechnerisch abbilden und die Situation quantitativ und qualitativ in Bezug auf die Lage im logistischen Netzwerk ihrer Auftraggeber einschätzen.⁸⁹² Incentives können gleichfalls dahingegen ausgestaltet sein, dass Mieter in Abhängigkeit ihrer Verhandlungsmacht bei einer anstehenden Verlängerung des Bestandsmietvertrages bestimmte Ausbauten wünschen, die Flächenanbieter umsetzen, sofern sich der Mieter vertraglich weiterhin an eine Immobilie bindet.⁸⁹³ Wird nur eine geringe Indizierung des Mietvertrages vereinbart, kann dies ebenso Incentivecharakter haben.⁸⁹⁴

Flächen, die durch den Auszug anderer Logistiker frei oder spekulativ errichtet werden und damit Alternativen zu den Bestandsflächen darstellen, können sich grundsätzlich auf die Wechselbereitschaft auswirken. Das trifft besonders dann zu, wenn sich die alternativen Flächen in einer für den Logistiker gleichen oder besseren Lage befinden, günstiger angeboten werden und der Bestandsmietvertrag mit einer gewissen zeitlichen Kongruenz endet.⁸⁹⁵ Mieter werden Alternativen wiederum benchmarken und die zeitliche Komponente eines Umzugs berücksichtigen. Logistiker, die z.B. in der Vorweihnachtszeit einen hohen Warenumsatz aufweisen, werden versuchen, einen Flächenwechsel in weniger geschäftsintensive Zeiten zu legen.⁸⁹⁶ Eine Anpassung der Mietvertragskonditionen im Bestand vor oder mit Ablauf der Festmietzeit kann ebenfalls die Konsequenz der Existenz von Alternativflächen sein.⁸⁹⁷

4.4.2.7 Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit ist im Vergleich zum Büro- und Einzelhandelsbereich, gerade vor dem Hintergrund des in Relation signifikant höheren Flächenverbrauchs von Logistikimmobilien und ge-

⁸⁹¹ Vgl. Interview 22 (2012), S. 440f., Interview 23 (2012), S. 455, Interview 26 (2012), S. 501, Interview 31 (2012), S. 568f. und Interview 32 (2012), S. 586-588.

⁸⁹² Vgl. Interview 23 (2012), S. 455, Interview 27 (2012), S. 513f. und S. 516, Interview 31 (2012), S. 570 und Interview 32 (2012), S. 585f.

⁸⁹³ Vgl. Interview 22 (2012), S. 439f. und Interview 26 (2012), S. 501.

⁸⁹⁴ Vgl. Interview 27 (2012), S. 521.

⁸⁹⁵ Vgl. Interview 22 (2012), S. 432, S. 438 und S. 441-443, Interview 23 (2012), S. 454f., Interview 27 (2012), S. 517, Interview 29 (2012), S. 546f., Interview 31 (2012), S. 569f. und Interview 32 (2012), S. 585-588.

⁸⁹⁶ Vgl. Interview 22 (2012), S. 441-443, Interview 23 (2012), S. 454f., Interview 26 (2012), S. 501f., Interview 29 (2012), S. 546f. und Interview 31 (2012), S. 566f.

⁸⁹⁷ Vgl. Interview 29 (2012), S. 546f., Interview 31 (2012), S. 569f. und Interview 32 (2012), S. 586-588.

stiegener Energiekosten, ein ganzheitlich relevantes Thema. Primären Ausdruck findet der Nachhaltigkeitsgedanke bei Logistikimmobilien in der *Energieeffizienz der Mietfläche* und den Nebenkosten.⁸⁹⁸

Immobilien mit geringeren Nebenkosten können Mietern zu wirtschaftlichen Vorteilen verhelfen und dadurch die Wechselabsichten beeinflussen. *Nachhaltigkeitszertifizierungen* werden überwiegend aufgrund der verbesserten Nebenkostenstruktur der Flächen ins Auge gefasst. Steigende Energiepreise wirken sich dann wegen des geringeren Verbrauchs weniger massiv aus und ermöglichen eine verbesserte Einschätzung künftiger Aufwendungen. Vereinzelt versprechen sich Logistiker durch die Anmietung zertifizierter Objekte Vorteile hinsichtlich des Images und der Akquise von Kundenaufträgen.⁸⁹⁹ Sofern die Mehrkosten des Baus oder die Kosten einer Zertifizierung über den Mietpreis auf den Nutzer übertragen werden würden, werden Logistiker abwägen, inwiefern eine Zertifizierung ihnen im Vergleich zu einem nicht zertifizierten, aber energetisch optimierten Gebäude Vorteile bringt.⁹⁰⁰ Ökonomische Überlegungen dominieren auch hier die Thematik Nachhaltigkeit. Die gesetzlichen Vorgaben setzen bei Neubauten in Deutschland einen im internationalen Vergleich sehr hohen Energieeffizienzstandard voraus. Wie im Bereich der Büro- und Einzelhandelsimmobilien wird eine Zertifizierung von Logistikimmobilien im unteren und mittleren Segment der gängigen Labels als Formalie angesehen, die keine besonderen baulichen Aktivitäten erfordert.⁹⁰¹

4.4.2.8 Immobilienzyklen

Die Mobilität von Logistikern kann auch durch veränderte Gegebenheiten auf dem Markt für Logistikimmobilien beeinflusst werden.⁹⁰² Verändern sich Marktverhältnisse, wodurch bspw. Entwickler nicht mehr in der Lage sind, Grundstücke günstig einzukaufen, oder verschlechtern sich die Finanzierungskonditionen, kann dies Auswirkungen auf die Miethöhe haben. Ist es im Umkehrschluss möglich, einem Logistiker in unmittelbarer Nachbarschaft zu seiner Bestandsimmobilie eine neue, qualitativ und preislich attraktivere Fläche anzubieten, kann dies

⁸⁹⁸ Vgl. Interview 22 (2012), S. 435-437, Interview 23 (2012), S. 455f., Interview 26 (2012), S. 505-507, Interview 27 (2012), S. 517f. und Interview 29 (2012), S. 545f.

⁸⁹⁹ Vgl. Interview 22 (2012), S. 435-437, Interview 23 (2012), S. 455f., Interview 26 (2012), S. 505-507, Interview 27 (2012), S. 517f., Interview 29 (2012), S. 545f., Interview 31 (2012), S. 571f. und Interview 32 (2012), S. 588f.

⁹⁰⁰ Vgl. Interview 22 (2012), S. 435-437, Interview 27 (2012), S. 517f., Interview 31 (2012), S. 571f. und Interview 32 (2012), S. 588f.

⁹⁰¹ Vgl. Interview 26 (2012), S. 505-507, Interview 29 (2012), S. 545f. und Interview 31 (2012), S. 571-573.

⁹⁰² Vgl. Interview 12 (2011), S. 429 und S. 432.

ggf. seine Wechselbereitschaft beeinflussen. Mietentwicklungen, die für den Nutzer suboptimal sind, können wiederum einen Verbleib in den Bestandsflächen und die Ziehung einer Verlängerungsoption zu einem vorab vereinbarten Mietzins rational erscheinen lassen.⁹⁰³

Logistikmieter mit hoher Verhandlungsmacht werden versuchen, sich günstige Mietpreise inkl. einseitiger Kündigungs- und Verlängerungsoptionen langfristig zu sichern und evtl. Standortzentralisierungen und strategische Entscheidungen vor dem Hintergrund der günstigen Marktlage vornehmen. Flächenanbieter können u.U. bestrebt sein, Nutzern bei günstigen Mietpreisen und in der Erwartung, dass ein Markt anzieht, eher kürzere Verträge einzuräumen, um von einer positiven Mietpreisentwicklung im Zeitablauf profitieren zu können.⁹⁰⁴ Bei sonst identischen Parametern werden Logistiker ihre Standorte kaum aufgrund von Schwankungen auf den Immobilienmärkten und leicht fallender Mietpreise verlagern. Vielmehr sind Mitnahmeeffekte zu erwarten, wenn Nutzer unabhängig der Marktentwicklung bereits Veränderungen angestrebt haben.⁹⁰⁵

4.4.3 Unternehmens- und situationsspezifische Mobilitätsfaktoren

Analog zu den obigen Kapiteln werden die unternehmens- und situationsspezifischen Mobilitätsfaktoren von Logistikmietern unter den Kategorien *Unternehmensstrategie und -entwicklung, Entwicklungen im Marktumfeld, Konjunkturzyklen, Netzwerke und Agglomerationen, Mitarbeiter* sowie *staatliche und kommunale Einflüsse* zusammengefasst.

4.4.3.1 Unternehmensstrategie und -entwicklung

Industrie- und handelsverbundenen Logistikern wird per se eine geringere Mobilität unterstellt wie Logistikdienstleistern. Hier variiert der Flächenbedarf stärker in Abhängigkeit der Auftragslage.⁹⁰⁶ Logistikdienstleister haben meist einen höheren Flexibilitätsbedarf und fordern im Optimalfall eine Laufzeitkongruenz ihrer Mietverträge zu den Logistikkontrakten.⁹⁰⁷ Grund-

⁹⁰³ Vgl. Interview 12 (2011), S. 429, S. 432f. und S. 438, Interview 26 (2012), S. 503 und Interview 32 (2012), S. 578f. und S. 589.

⁹⁰⁴ Vgl. Interview 22 (2012), S. 438 und Interview 26 (2012), S. 503.

⁹⁰⁵ Vgl. Interview 27 (2012), S. 518f.

⁹⁰⁶ Vgl. Interview 22 (2012), S. 426f. und S. 433f., Interview 26 (2012), S. 497 und S. 505f., Interview 27 (2012), S. 510f., Interview 29 (2012), S. 541-543, Interview 31 (2012), S. 565f. und Interview 32 (2012), S. 581.

⁹⁰⁷ Vgl. Interview 23 (2012), S. 451f., Interview 26 (2012), S. 497, Interview 27 (2012), S. 510f., Interview 29 (2012), S. 541f., Interview 31 (2012), S. 563 und Interview 32 (2012), S. 577f.

sätzlich werden Logistikdienstleister mit steigender Flächengröße und wachsenden Investitionsvolumina dann eine geringere Mobilität aufweisen, wenn sie an einem Ort mehrere Kontrakte von einem oder mehreren Auftraggebern abwickeln. Eine zunehmende Anzahl an Kontrakten kann das Ausfallrisiko eines Standorts diversifizieren und reduzieren.⁹⁰⁸ Im Gegenzug kann beobachtet werden, dass Standorte geringer Größe, an denen nur ein einzelner Logistikvertrag erfüllt wird, bei Wegfall des Auftrags sehr zeitnah aufgegeben werden.⁹⁰⁹

Die An- oder Abmietung von Flächen wird i.d.R. unmittelbar durch die Auftragslage und die Geschäftsentwicklung beeinflusst. Im Gegensatz zum Büro- und Einzelhandelsbereich kann der Umfang der nachgefragten Flächen dabei stärker variieren. Gewinnt oder verliert ein Logistikdienstleister größere Aufträge, kann daraus eine Verdoppelung oder Halbierung seiner Fläche resultieren.⁹¹⁰ Speziell an strategischen Standorten, wo sehr große Gütervolumina bearbeitet werden oder eine Vielzahl von Aufträgen aufgrund der räumlichen Nähe zu einer Ballungsregion besteht, wird Logistikern aufgrund der langfristigen Orientierung eine nur gering ausgeprägte Mobilität zugesprochen.⁹¹¹ Verlagern die Muttergesellschaften bzw. die Auftraggeber ihre Geschäftstätigkeiten, kann eine Neuausrichtung des Immobilienbestandes der Logistiker die Folge sein.⁹¹²

Mobilitätsentscheidungen im Logistikbereich können sich unmittelbar auf die Personalkosten auswirken oder daraus bedingt werden. Bei der Verlagerung einer Logistikeinheit von z.B. Frankfurt am Main nach Leipzig reduzieren sich die Personalkosten erheblich. Die Kosten für Aus- und Weiterbildung können ebenso beeinflusst werden wie die Möglichkeit zur Arbeitskräfterekrutierung.⁹¹³ Außerdem können Prozessoptimierungen dazu führen, dass Bestandsmietverträge nicht weiter erfüllt oder verlängert werden, weil regionale Standorte zusammengelegt oder verschoben werden.⁹¹⁴ In der Vergangenheit haben viele Logistiker ihre Strategien u.a. aufgrund von Transportkostenoptimierungen dahingegen überarbeitet, dass sie regionale Lager aufgrund von Synergieeffekten in Zentrallagern gebündelt haben und Aufträge

⁹⁰⁸ Vgl. Interview 26 (2012), S. 494-496 und Interview 31 (2012), S. 565f.

⁹⁰⁹ Vgl. Interview 26 (2012), S. 494-497, Interview 29 (2012), S. 544f. und Interview 31 (2012), S. 565f.

⁹¹⁰ Vgl. Interview 22 (2012), S. 426f., Interview 29 (2012), S. 544f. und Interview 31 (2012), S. 565f.

⁹¹¹ Vgl. Interview 26 (2012), S. 494-497, Interview 27 (2012), S. 510f. und S. 514f. und Interview 31 (2012), S. 565f.

⁹¹² Vgl. Interview 26 (2012), S. 505-508, Interview 27 (2012), S. 515f., Interview 29 (2012), S. 543f., Interview 31 (2012), S. 565f. und Interview 32 (2012), S. 580 und S. 591-593.

⁹¹³ Vgl. Interview 2 (2011), S. 36f.

⁹¹⁴ Vgl. Interview 22 (2012), S. 432f., Interview 23 (2012), S. 451f., Interview 26 (2012), S. 497 und S. 507f., Interview 27 (2012), S. 514f., Interview 29 (2012), S. 544f. und Interview 31 (2012), S. 566f.

mehrerer Kunden in Megacentern abarbeiten. Ebenso wurden granulierten Büroeinheiten vielfach an zentralen Verwaltungsstandorten komprimiert.⁹¹⁵

Veränderungen im Immobilienbestand von Logistikern sind geschäftsgetrieben und resultieren vorwiegend aus Veränderungen der Auftragslage, weshalb die Determinanten der Flexibilität gewerblicher Mietverhältnisse auch im Logistikbereich eine nicht zu vernachlässigende Rolle für Mobilitätsentscheidungen spielen können.⁹¹⁶

4.4.3.2 Entwicklungen im Marktumfeld

Logistiker mieten aufgrund ihres Geschäftsmodells Immobilien dort an, wo sie ihre Aufträge in Bezug auf die Wertschöpfungsketten und die Absatzmärkte der Auftraggeber bestmöglich und kostenoptimal erfüllen können.⁹¹⁷ Veränderungen im Marktumfeld, ein Wegfall oder eine Nichtverlängerung des Logistikkontraktes, bspw. durch zunehmende Konkurrenz und Preisdruck, können ebenso zu Mobilitätsentscheidungen führen wie eine Standortverlagerung des Auftraggebers. In der Konsequenz wird der Logistiker in dem Fall vor die Wahl gestellt werden, seinen Standort parallel zu dem des Auftraggebers neu auszurichten oder den Kunden aufzugeben. Gerade das verstärkte Outsourcing von Logistikleistungen durch Handels- und Industrieunternehmen hat in den letzten Jahren zu einer deutlich erhöhten Nachfrage nach Logistikdienstleistungen geführt und den Logistikern gleichzeitig ihre Abhängigkeit von den Auftraggebern verdeutlicht.⁹¹⁸

4.4.3.3 Konjunkturzyklen

Konjunkturelle Schwankungen können das Mobilitätsverhalten von Logistikmietern indirekt, aber erheblich beeinflussen. Gerade im Dienstleistungsbereich sind Logistiker und ihr Auftragsvolumen relativ konjunkturabhängig. Logistiker, die sich in Branchen bewegen, deren Entwicklung eng mit der Konjunktur verbunden ist, sind davon stärker betroffen, wie andere. Während sich der Lebensmittel- und Nahversorgungsbereich z.B. nahezu unbeeindruckt von der gesamtwirtschaftlichen Lage entwickeln, ist die Automobilbranche sehr viel enger daran

⁹¹⁵ Vgl. Interview 23 (2012), S. 451f., Interview 26 (2012), S. 497 und S. 507f., Interview 27 (2012), S. 514f., Interview 29 (2012), S. 544f. und Interview 31 (2012), S. 566f.

⁹¹⁶ Vgl. Interview 29 (2012), S. 547f. und Kap. 3.2.1 ab S. 70.

⁹¹⁷ Vgl. Interview 3 (2011), S. 58.

⁹¹⁸ Vgl. Interview 26 (2012), S. 495f.

gekoppelt. Die Nachfrage nach Logistikleistungen und nachgelagert der Bedarf der Logistiker an Immobilien variieren in beiden Segmenten unterschiedlich stark. Bei einer positiven Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Lage, die sich auch in den Importen und Exporten zeigt, steigt der Flächenbedarf an. Bei einer negativen Entwicklung fällt er vor dem Hintergrund mangelnder Aufträge und von Kostenoptimierungsmaßnahmen.⁹¹⁹

4.4.3.4 Netzwerke und Agglomerationen

Vereinzelt wird versucht, Agglomerationen im Logistikbereich durch planungsrechtliche Ausweisungen zu steuern. Bspw. können im Rahmen der Konzeption von Güterverkehrszentren Maßnahmen zur infrastrukturellen Erschließung und der Nahversorgung ergriffen werden. Andererseits entstehen Logistikagglomerationen schwerpunktmäßig durch Marktgegebenheiten, d.h. durch die Nachfrage nach Logistik, wie sie verstärkt in Ballungsgebieten zu finden ist.⁹²⁰ Agglomerationen entstehen im Logistikbereich weniger aufgrund interner Synergieeffekte zwischen Logistikern, sondern vielmehr durch die Nähe zu Auftraggebern und Absatzmärkten.⁹²¹ Ein Überangebot an Logistik kann zu Preisdruck und Kannibalisierung an einem Standort führen und Nutzermobilität zur Folge haben. In anziehenden Märkten erhöht sich im Kontrast die Konkurrenz um Mitarbeiter und geeignete Grundstücke.⁹²²

4.4.3.5 Mitarbeiter

Ein mitentscheidender Punkt bei der Standortwahl von Logistikern kann die *Verfügbarkeit von Personal* sein, das die gewünschten Qualifikationen zu entsprechenden Konditionen vorweist. Hier kann besonders in logistikstarken Regionen und in Zeiten positiver konjunktureller Stimmung ein Engpass auftreten.⁹²³

⁹¹⁹ Vgl. Interview 22 (2012), S. 443-445, Interview 23 (2012), S. 456f., Interview 26 (2012), S. 502f., Interview 27 (2012), S. 514f., Interview 29 (2012), S. 547f., Interview 31 (2012), S. 574 und Interview 32 (2012), S. 578f.

⁹²⁰ Vgl. Interview 26 (2012), S. 503f. und Interview 27 (2012), S. 518.

⁹²¹ Vgl. Interview 22 (2012), S. 444, Interview 27 (2012), S. 518 und Interview 31 (2012), S. 574f.

⁹²² Vgl. Interview 27 (2012), S. 518.

⁹²³ Vgl. Interview 22 (2012), S. 434f. und S. 444-446, Interview 26 (2012), S. 499f. und S. 503f., Interview 27 (2012), S. 518-520, Interview 31 (2012), S. 567f. und S. 570 und Interview 32 (2012), S. 583-585 und S. 590f.

Ebenso müssen juristische Restriktionen im Fall eines Umzugs über größere Distanzen und ggf. das Mitspracherecht eines Betriebsrats berücksichtigt werden.⁹²⁴ Standortverlagerungen von über 20 Kilometern verlangen nach einem Sozialplan in Verbindung mit einem Interessenausgleich für die Mitarbeiter. Bei gewünschter Bindung der Angestellten an das Unternehmen sollte auch der *Wohnort der Mitarbeiter* bei Mobilitätsüberlegungen Berücksichtigung finden.⁹²⁵ Dabei muss u.a. die Erreichbarkeit des neuen Standorts durch die Mitarbeiter gesichert sein. Wenn der Großteil der Belegschaft die Arbeitsstätte bislang mit dem ÖPNV erreicht hat, wird auf diesen Faktor bei einem Standortwechsel nicht problemlos verzichtet werden können.⁹²⁶

4.4.3.6 Staatliche und kommunale Einflüsse

Die Höhe des *Gewerbsteuerhebesatzes* ist vornehmlich für die An- und die Umsiedlung von handelsverbundenen Logistikern von Relevanz. Der Gewerbsteuerhebesatz kann Ansiedlungen erleichtern, sofern ein Standort für einen Logistiker grundsätzlich geeignet ist.⁹²⁷

Potentiell mobilitätsbeeinflussend kann ferner eine *direkte oder indirekte Subventionierung* wirken. Kommunen können proaktiv tätig werden, indem sie Baurecht schaffen, Gewerbegebiete erschließen und Projektentwicklern preiswert Grundstücke zur Verfügung stellen.⁹²⁸ Mieter können anschließend bspw. von einer subventionierten Miete in den ersten Jahren des Vertragsverhältnisses profitieren.⁹²⁹ Ebenso können infrastrukturelle Verbesserungen bei der Verkehrsanbindung, technische Erschließung anhand schneller Datennetzwerke und eine Optimierung der Nahversorgung attraktivitätssteigernd wirken.⁹³⁰ Die Möglichkeit, Grundstücke zu Expansionszwecken kostenfrei oder kostengünstig zu optieren, kann sich gleichfalls positiv auf die Standortwahl auswirken.⁹³¹ Logistiker werden Standortentscheidungen nicht primär auf Subventionsbasis treffen, jedoch nach Festlegung des Makrostandorts und einer Gesamtwirtschaftlichkeitsberechnung denjenigen Standort wählen, der qualitativ und ökonomisch die

⁹²⁴ Vgl. Interview 22 (2012), S. 434f. und S. 441-443, Interview 27 (2012), S. 519f. und Interview 31 (2012), S. 567f.

⁹²⁵ Vgl. Interview 23 (2012), S. 453f., Interview 27 (2012), S. 513f. und S. 519f. und Interview 31 (2012), S. 567f.

⁹²⁶ Vgl. Interview 22 (2012), S. 441-443, Interview 27 (2012), S. 513f., Interview 31 (2012), S. 567f. und Interview 32 (2012), S. 583-585.

⁹²⁷ Vgl. Interview 6 (2011), S. 130, Interview 26 (2012), S. 505 und Interview 32 (2012), S. 590f.

⁹²⁸ Vgl. Interview 7 (2011), S. 153, Interview 22 (2012), S. 444f., Interview 26 (2012), S. 499-501 und S. 504f. und Interview 31 (2012), S. 573.

⁹²⁹ Vgl. Interview 23 (2012), S. 457, Interview 26 (2012), S. 499-501 und Interview 32 (2012), S. 590f.

⁹³⁰ Vgl. Interview 22 (2012), S. 444f., Interview 26 (2012), S. 503f. und Interview 27 (2012), S. 520.

⁹³¹ Vgl. Interview 23 (2012), S. 449f.

für sie beste Alternative darstellt. So können Subventionen gerade in Ostdeutschland Verlagerungen über kleinere Distanzen hervorrufen oder Neuansiedlungen bedingen.⁹³²

Weitere Aspekte, welche die An- oder Umsiedlung von Unternehmen aus dem Logistikbereich erleichtern können, sind eine aktive regionale Wirtschaftsförderung und die *Genehmigungspraxis der Behörden* vor Ort. Standorte werden nicht allein durch kommunales Engagement interessant, dennoch kann eine Ansiedlung durch kurze Genehmigungsprozesse vereinfacht werden.⁹³³ Regionale Logistikinitiativen können imageverbessernd wirken, die *Akzeptanz in der Bevölkerung* stärken und Widerstände reduzieren.⁹³⁴ Unterschiedliche Tarifverträge zwischen West und Ost sowie generell das *Lohnniveau am Standort* wirken bei konzeptioneller Eignung mehrerer Standorte potentiell differenzierend und können sich ergänzend auf die Ansiedlung von Logistikern auswirken.⁹³⁵

4.4.4 Faktorenkatalog für Logistikmieter

Tabelle 3 fasst die mobilitätsbeeinflussenden Faktoren von Logistikmietern zusammen. Farblich sind wiederum die Faktoren hervorgehoben, auf welche die Anbieterseite der Immobilienwirtschaft im Bestand i.d.R. unmittelbaren Einfluss nehmen kann:

⁹³² Vgl. Interview 26 (2012), S. 500f. und Interview 29 (2012), S. 548.

⁹³³ Vgl. Interview 2 (2011), S. 42, Interview 26 (2012), S. 504f. und Interview 27 (2012), S. 520.

⁹³⁴ Vgl. Interview 26 (2012), S. 504f.

⁹³⁵ Vgl. Interview 22 (2012), S. 444f., Interview 26 (2012), S. 499f. und Interview 32 (2012), S. 583-585.

Tabelle 3: Mobilitätsbeeinflussende Faktoren von Logistikmietern

Faktorenkatalog	Standort (Stadt, Region)
	Lage im logistischen Netzwerk von Auftraggebern und Absatzmärkten
	Autobahnanbindung
	Gleisanbindung
	See- und Binnenhafenanbindung
	Flughafennähe
	ÖPNV-Anbindung
	Nahversorgung und Dienstleistungsangebot in unmittelbarer Umgebung
	Lohnniveau am Standort
	Veränderungen in der Kundenstruktur
	Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten in der Immobilie
	Flächenerweiterungsmöglichkeiten über die Bestandsimmobilie hinaus
	Flächenreversibilität (strukturelle Anpassungsmöglichkeiten)
	Adäquate Betreuung des Mietverhältnisses durch die Eigentümerversammlung
	Nachhaltigkeitszertifizierung der Immobilie
	Energieeffizienz der Mietfläche
	Mietpreis
	Mietnebenkosten
	Im Mietvertrag verankerte Sonderkündigungsrechte und Verlängerungsoptionen
	Mietvertragslaufzeit
	Laufzeitkongruenz von Logistikvertrag(en) und Mietvertrag
	Strafzahlungen bei vorzeitiger Kündigung des Mietvertrages
	(Nutzerseitige) Investitionen in die Ausstattung der Mietfläche
	Umzugskosten
	Betriebsunterbrechung bei Umzug
	Incentivierung durch den Flächenanbieter (bei Verlängerung oder Neuvermietung, z.B. mietfreie Zeit)
	Wohnort der Mitarbeiter
	Verfügbarkeit von Personal
	Gewerbesteuerhebesatz
	Direkte oder indirekte Subventionierung (durch Stadt, Kommune etc.)
	Genehmigungspraxis der Behörden
	Akzeptanz in der Bevölkerung

Quelle: Eigene Darstellung.

4.5 Mobilitätsbeeinflussende Faktoren von Mixed-Use-Mietern

Nach den Kapiteln zu den Büro-, Einzelhandels- und Logistikmietern werden im folgenden Abschnitt auf Basis der Interviewergebnisse die mobilitätsbeeinflussenden Faktoren von Mixed-Use-Mietern aufbereitet.⁹³⁶

4.5.1 Immobilienspezifische Mobilitätsfaktoren

Die immobiliespezifischen Mobilitätsfaktoren von Mixed-Use-Mietern werden synchron zu den Darstellungen der vorherigen Kapitel unter die Kategorien *Standort und Lage*, *Immobilie und Mietfläche*, *mietvertragliche Aspekte*, *Servicedienstleistungen und Mieterbetreuung*, *Mieterausbauten und Mobilitätskosten*, *Incentivierung und alternative Flächen*, *Nachhaltigkeit* und *Immobilienzyklen* summiert.

4.5.1.1 Standort und Lage

Der *Standort* kann auch im Mixed-Use-Bereich eine zentrale Rolle für Mobilitätsentscheidungen spielen.⁹³⁷ Einige Mixed-Use-Mieter bevorzugen Standorte, von denen sie infrastrukturelle Knotenpunkte wie Autobahnen oder Flughäfen schnell erreichen können, wobei dieser Faktor mit zunehmender Logistiktätigkeit der Unternehmen regelmäßig an Gewicht gewinnt. Ebenso entscheidungsrelevant kann die tatsächliche und erwartete Auftragslage an einem Standort sein, die u.U. je nach Struktur von Stadt und Region sowie der örtlich ansässigen Betriebe variiert. In Bezug auf die *Lage innerhalb des Standorts* können die lokale Infrastruktur sowie das *Nahversorgungs- und Dienstleistungsangebot in unmittelbarer Umgebung* von Bedeutung sein. Unter diesen Themenbereich fallen einerseits Einkaufsmöglichkeiten und Restaurants sowie bspw. eine durch mehrere Unternehmen gemeinschaftlich genutzte Kantine, die den Mittagstisch für die Angestellten sicherstellt.⁹³⁸ In Abhängigkeit von Unternehmensstruktur

⁹³⁶ Wie in Kapitel 2.1.3.4 ab S. 28 und Kapitel 3.1.2.4 ab S. 68 erläutert, ist die Abgrenzung des Themenbereichs „Mixed-Use“ mit zahlreichen offenen Fragen verbunden, die bereits bei der Definition beginnen, weshalb an dieser Stelle nicht weiter auf in Ansätzen benachbarte Forschungsvorhaben eingegangen werden soll. Vielmehr werden die mobilitätsbeeinflussenden Faktoren von Mixed-Use-Mietern auf Basis der im Grundlagenteil abgeleiteten Arbeitsdefinition von Mixed-Use und der Interviewergebnisse erörtert.

⁹³⁷ Vgl. Interview 11 (2011), S. 221f.

⁹³⁸ Vgl. Interview 15 (2011), S. 311f.

und Geschäftsmodell können andererseits die *ÖPNV-Anbindung*, die *Erreichbarkeit per PKW* und die *Parkplatzverfügbarkeit* einen hohen Stellenwert einnehmen.⁹³⁹

Die Adresse der Lage in Verbindung mit den Umfeldnutzungen kann bei einem passenden Image eine standortbindende Wirkung erzeugen. Im negativen Fall reduziert sich möglicherweise die Bleibebereitschaft und eine bestehende Wechselabsicht wird verstärkt.⁹⁴⁰

4.5.1.2 Immobilie und Mietfläche

Die dominante Anforderung von Mixed-Use-Nutzern bei einer Anmietung ist primär die uneingeschränkte Realisation der unterschiedlichen Flächenkonzepte. Im Vergleich zu anderen Mietergruppen steht die *Funktionalität der Mietflächen für das Unternehmen* überdurchschnittlich stark im Vordergrund. Entsprechend sollten die Flächen *bautechnisch und genehmigungsrechtlich reversibel* sein, unterschiedliche Nutzungen grundsätzlich zulassen und strukturelle Anpassungen während eines Mietverhältnisses ermöglichen.⁹⁴¹

Da die Flächenflexibilität und die Flächenfunktionalität für das Mobilitätsverhalten von Mixed-Use-Mietern von entscheidendem Interesse sind, sollten *architektonische und bauliche Eigenschaften der Immobilie* sowie die *technische Ausstattung der Mietfläche* die Geschäftstätigkeit der Nutzer bestmöglich unterstützen und ein hohes Maß an Adaptionsfähigkeit aufweisen.⁹⁴² Flächenflexibilität zeichnet sich hier ebenfalls u.a. über die Möglichkeit aus, *Flächen hinzu- oder abmieten* zu können. Voraussetzung einer Flächenatmung ist das Vorhandensein der notwendigen baulichen Eigenschaften. Die Mieteinheiten müssen räumlich abtrennbar sein und z.B. über separate Zugänge, eigene Treppenhäuser und ausreichend Waschräume verfügen.⁹⁴³ Im Optimum sind die Vertragslaufzeiten der Mieterschaft in einem gemischt genutzten Bestandsportfolio so abgestimmt, dass die flächenmäßigen Expansionsabsichten eines Mieters durch die Kontraktionsbestrebungen eines anderen kompensiert werden können.⁹⁴⁴ Ist eine Flächenumnutzung mit einem verhältnismäßig hohen monetären Aufwand verbunden oder ist der Flächenbestand voll vermietet, eine Expansion jedoch gewünscht, kann auch eine bauliche *Erweiterung vor Ort über die Bestandsimmobilie hinaus* die Bedürfnisse eines Mieters

⁹³⁹ Vgl. Interview 15 (2011), S. 311f. und S. 321.

⁹⁴⁰ Vgl. Interview 15 (2011), S. 311f.

⁹⁴¹ Vgl. Interview 5 (2011), S. 108f. und Interview 15 (2011), S. 305f. und S. 321.

⁹⁴² Vgl. Interview 5 (2011), S. 109 und Interview 15 (2011), S. 321.

⁹⁴³ Vgl. Interview 15 (2011), S. 305-307.

⁹⁴⁴ Vgl. Interview 15 (2011), S. 306f.

befriedigen und die kostengünstigere Alternative sein, sofern geeignete Grundstücke vorhanden sind.⁹⁴⁵

Häufig haben Mixed-Use-Mieter aufgrund ihres vielschichtigen Bedarfs an technischen Anlagen, Laboren zu Forschungs- und Testzwecken sowie Büro- und Logistikflächen erheblich andere und differenziertere Anforderungen an Immobilie, Mietfläche und Gebäudestruktur als klassische Büro- oder Einzelhandelsnutzer. Die Nutzerindividualität verstärkt sich, wenn Unternehmen im produzierenden bzw. veredelnden Gewerbe tätig sind, Produkte spezifizieren und bspw. Starkstrom, Druckluft, eine höhere Bodentragkraft o.Ä. benötigen. Die Funktionalität der Flächen gepaart mit Expansions- und Reduktionsmöglichkeiten wird als wesentlicher Faktor angesehen, der das Wechsel- und Bleibeverhalten von Mixed-Use-Mietern beeinflussen kann.⁹⁴⁶

4.5.1.3 Mietvertragliche Aspekte

Für gemischt genutzte Gewerbeflächen lassen sich im Querschnitt gegenwärtig abnehmende *Mietvertragslaufzeiten* bei einer steigenden Nachfrage nach *im Mietvertrag verankerten Sonderkündigungsrechten und Verlängerungsoptionen* beobachten. Trotz mitunter erheblicher Investitionen in die Ausstattung der Mietfläche und in technische Anlagen wollen sich viele Mixed-Use-Mieter im Schnitt nicht länger als fünf Jahre an eine Immobilie binden.⁹⁴⁷ Kurze Mietvertragslaufzeiten stellen aus Vermietersicht aufgrund von Prognoseschwierigkeiten und schlechteren Finanzierungskonditionen allerdings einen Nachteil dar, da i.d.R. lediglich die Festlaufzeiten als Kalkulationsgrundlage herangezogen werden können.⁹⁴⁸ Zusätzlich wird von Mietinteressenten nicht selten versucht, weitere Flexibilitätsdeterminanten wie Vor- oder Abmietrechte auf (Teil-) Flächen im Mietvertrag zu verankern, die sich faktisch jedoch erst ab einem bestimmten Maß an Verhandlungsmacht durchsetzen lassen.⁹⁴⁹ Grundsätzlich erschweren Optionen die Planbarkeit und die Kalkulation für Flächenanbieter, da sie mit Prognoseschwierigkeiten und Unsicherheiten behaftet sind.⁹⁵⁰ Eine flexible Mietvertragsgestaltung kann sich aber gleichzeitig mobilitätshemmend auf Bestandsnutzer auswirken und deren Bleibebereitschaft erhöhen, wenn sich mit den veränderten Nutzeranforderungen die Flächenstruktura-

⁹⁴⁵ Vgl. Interview 15 (2011), S. 305f.

⁹⁴⁶ Vgl. Interview 5 (2011), S. 109.

⁹⁴⁷ Vgl. Interview 15 (2011), S. 308 und S. 315.

⁹⁴⁸ Vgl. Interview 15 (2011), S. 309f.

⁹⁴⁹ Vgl. Interview 15 (2011), S. 305.

⁹⁵⁰ Vgl. Interview 15 (2011), S. 305-307.

ren anpassen lassen. Darüber hinaus können durch flexible Vertrags- und Flächenstrukturen ebenso Wettbewerbsvorteile bei der Akquise neuer Mieter entstehen.⁹⁵¹

In einer nachfragelastigen Marktlage werden sich Unternehmen Flexibilität über höhere Mieten oder die Aufnahme vermierterseitiger Sonderkündigungsrechte in den Mietvertrag erkaufen müssen. Gerade *Strafzahlungen bei vorzeitiger Kündigung* können sich mobilitätshemmend auf Nutzer auswirken und die Sicherheit des Flächenanbieters erhöhen.⁹⁵²

Die Relevanz von *Mietpreis* und *Mietnebenkosten* für das Mobilitätsverhalten von Mixed-Use-Mietern wird im Allgemeinen als hoch eingestuft. Die Bedeutung der Nebenkosten steigt mit fallenden Mietpreisen, da die Nebenkosten dann in Relation ein größeres Gewicht in der Gesamtkostenstruktur des Mietverhältnisses erhalten.⁹⁵³

Des Weiteren sollte eine *Flächenumnutzung* aus Mietersicht *vertraglich zulässig* bzw. insbesondere nicht vertraglich oder genehmigungsrechtlich ausgeschlossen sein, um verschiedene Schwerpunkte bei der Nutzung durch eine Unternehmung zu ermöglichen und Nutzungsver-schiebungen im Zeitablauf zuzulassen.⁹⁵⁴

4.5.1.4 Servicedienstleistungen und Mieterbetreuung

Der Wohlfühleffekt an einem Standort und in den Mietflächen lässt sich nicht unerheblich durch eine angemessene Mieterbetreuung und das Angebot an Dienstleistungen und Services vor Ort beeinflussen. Flächenanbieter können dazu beitragen, einen Standort durch ein entsprechendes Angebot attraktiver zu gestalten. Wenn es sich um ein größeres Gebäudeensemble oder ein einheitlich gemanagtes Areal handelt, kann das Real Estate Asset Management z.B. die Ansiedlung von Restaurants oder Cafés unterstützen, was den Mietern, ihren Mitarbeitern sowie den Kunden zugutekommt und eine Belebung des Standorts zur Folge haben kann.⁹⁵⁵

⁹⁵¹ Vgl. Interview 15 (2011), S. 307.

⁹⁵² Vgl. Interview 15 (2011), S. 306f.

⁹⁵³ Vgl. Interview 15 (2011), S. 314f. und S. 321.

⁹⁵⁴ Vgl. Interview 5 (2011), S. 108f.

⁹⁵⁵ Vgl. Interview 15 (2011), S. 317.

Ebenso kann eine *adäquate Betreuung des Mietverhältnisses durch die Eigentümerversammlung* den Wohlfühleffekt der Nutzer steigern und durch den Aufbau persönlicher Beziehungen und die Berücksichtigung der Nutzerpräferenzen in den Objektstrategien mobilitätshemmend wirken. Dies gilt im gleichen Umfang für die operative Ebene des Property und Facility Managements, welche die vollständige Funktionsfähigkeit der Mietflächen unter Wahrung der Interessen von Flächennutzer und Eigentümer sicherstellen sollte.⁹⁵⁶

4.5.1.5 Mieterausbauten und Mobilitätskosten

Im verarbeitenden Gewerbe und im Bereich von F&E fallen die *nutzerseitigen Investitionen in die Ausstattung der Mietfläche* für Infrastruktur, IT und Technik i.d.R. deutlich höher aus wie bei Büromietern oder im standardisierten Logistikbereich, was ebenfalls mobilitätshemmend wirken kann.⁹⁵⁷ Die Mobilitätskosten von Mixed-Use-Mietern sind durchschnittlich erheblich größer wie die klassischer Nutzer, wobei die Kosten für individuelle Flächenausbauten die reinen Umzugskosten um ein Vielfaches übersteigen können. Der Investitionsbedarf wächst mit zunehmender Spezifikation und Verbindung der Ausbauten mit der Mietfläche. Damit einher geht ein erhöhter außerplanmäßiger Abschreibungsbedarf bei einem Flächenwechsel, sofern die Investitionen noch nicht in vollem Umfang planmäßig abgeschrieben wurden.⁹⁵⁸

In der Tendenz werden Mixed-Use-Nutzer eher längerfristige Mietverträge als reine Büronutzer abschließen, um sich konzeptionell geeignete Flächen erstens langfristig zu sichern - bestenfalls mit einseitigen Optionen - und zweitens die Amortisation ihrer Investitionen über einen ausreichenden Zeitraum zu gewährleisten.⁹⁵⁹

4.5.1.6 Incentivierung und alternative Flächen

Die klassische *Incentivierung durch den Flächenanbieter bei Verlängerung oder Neuanmietung* wie z.B. anhand von mietfreien Zeiten oder Umzugskostenzuschüssen scheint im Mixed-Use-Bereich nur eine untergeordnete Rolle zu spielen, sofern die Flächen die Nutzeranforderungen

⁹⁵⁶ Vgl. Interview 15 (2011), S. 321f.

⁹⁵⁷ Vgl. Interview 5 (2011), S. 97 und S. 103f., Interview 13 (2011), S. 268 und Interview 15 (2011), S. 308-310 und S. 321.

⁹⁵⁸ Vgl. Interview 15 (2011), S. 310.

⁹⁵⁹ Vgl. Interview 5 (2011), S. 103f., Interview 10 (2011), S. 211 und Interview 15 (2011), S. 304f.

erfüllen.⁹⁶⁰ Positiv auf Mieterakquise und -bindung wirken sich jedoch Investitionen in die Flächen aus. Diese müssen nicht zwingend mieterspezifisch sein und dienen i.d.R. der Qualitätsverbesserung der Mietfläche.⁹⁶¹ Werden über den Flächeneigentümer individuelle Mieterwünsche umgesetzt und finanziert, können die Aufwendungen dafür in einem höheren Mietzins abgebildet werden.⁹⁶² Vorzeitige Vertragsausstiege werden abermals an Pönalen geknüpft werden, um die Amortisation der Investitionen und die Kalkulation des Investors nicht zu gefährden.

Die Existenz alternativer Flächen ist die grundlegende Voraussetzung positiver Mobilität, wobei sich mangelnde Alternativen speziell im Mixed-Use-Bereich mobilitätshemmend auswirken. Verstärkt wird eine in fehlenden Alternativen begründete Standortbindung, wenn eine industrielle Prägung des Nutzers vorhanden ist.⁹⁶³ Liegen investitionsintensive Ausbauten vor, kann die Schwelle für einen Umzug aufgrund von Abschreibungsbedarf und erheblichen Mobilitätskosten sehr hoch liegen.⁹⁶⁴ Grundsätzlich soll festgehalten werden, dass die Alternativen mit steigender Individualität und zunehmenden Flächenanforderungen abnehmen, was sich gleichzeitig auf die Verhandlungsmacht der Parteien auswirkt.⁹⁶⁵

4.5.1.7 Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit im Bereich von Mixed-Use-Mietverhältnissen fokussiert vordergründig auf die ökonomische Komponente. Eine Maßnahme, wie bspw. die Erneuerung einer Heizzentrale, welche die *Energieeffizienz* steigert, wird von Mietern stets gut angenommen werden, sofern sich dadurch der Energieverbrauch und die Nebenkosten reduzieren lassen. Die Mehrheit der Mixed-Use-Mieter wird allerdings nicht bereit sein, eine in Summe höhere Mietbelastung für eine *Nachhaltigkeitszertifizierung der Immobilie* in Kauf zu nehmen, da zur Verbesserung der Energiebilanz einer Immobilie per se keine Gebäudezertifizierung notwendig ist, deren Kosten u.U. auf die Mieter umgelegt werden. Ebenfalls kaum von Bedeutung im Mixed-Use-Bereich ist die Imagekomponente zertifizierter Gebäude, wenngleich sich einige Unternehmungen potentielle Vorteile bei der Auftragsakquise versprechen, sofern sie mit Unternehmen kooperieren,

⁹⁶⁰ Vgl. Interview 15 (2011), S. 314.

⁹⁶¹ Vgl. Interview 15 (2011), S. 314-316.

⁹⁶² Vgl. Interview 15 (2011), S. 315f.

⁹⁶³ Vgl. Interview 2 (2011), S. 28, Interview 5 (2011), S. 103f. und Interview 15 (2011), S. 312.

⁹⁶⁴ Vgl. Interview 15 (2011), S. 313-315.

⁹⁶⁵ Vgl. Interview 12 (2011), S. 254f.

die entsprechende Corporate Social Responsibility Policies in ihren Unternehmensstrategien verankert haben.⁹⁶⁶

4.5.1.8 Immobilienzyklen

Immobilienzyklische Entwicklungen beeinflussen den Mixed-Use-Bereich sowohl auf der Anbieter-, als auch auf der Nachfrageseite lediglich peripher. Zum einen kann die spekulative Bautätigkeit bei gemischt genutzten Gewerbeflächen nach der hier verfolgten Auffassung als gering eingestuft werden. Zum anderen werden nutzungsspezifische, zyklusbedingte Volatilitäten, wie sie im Bürobereich bspw. bei Finanzdienstleistern auftreten, durch die diversifizierende Wirkung der verschiedenen Nutzungen abgeschwächt. Auftragslage und Flächennachfrage der Nutzer sowie in der Folge die Miet- und Kaufpreise schwanken in der Tendenz weniger stark.⁹⁶⁷

4.5.2 Unternehmens- und situationsspezifische Mobilitätsfaktoren

Die unternehmens- und situationsspezifischen Mobilitätsfaktoren von Mixed-Use-Mietern werden identisch zur bisherigen Systematik unter den Kategorien *Unternehmensstrategie und -entwicklung, Entwicklungen im Marktumfeld, Konjunkturzyklen, Netzwerke und Agglomerationen, Mitarbeiter* sowie *staatliche und kommunale Einflüsse* erörtert.

4.5.2.1 Unternehmensstrategie und -entwicklung

Verkürzte Produktlebenszyklen, technische Neuerungen, die Errichtung moderner Bürostrukturen und das Outsourcing von Produktionslinien, Logistikprozessen und administrativen Einheiten erfordern flexible Mietverhältnisse, um veränderte Strukturen auch in gemischt genutzten Flächen abbilden zu können.⁹⁶⁸ Expansive Bestrebungen beanspruchen zusätzliche Mietfläche, eine negative Geschäftsentwicklung verlangt ggf. nach einer Flächenreduktion. Mangelt es in einem Bestandsmietverhältnis an entsprechender Flexibilität und existieren gleichzeitig geeignete Alternativen, kann ein Flächenwechsel für die Mieter selbst unter Ein-

⁹⁶⁶ Vgl. Interview 15 (2011), S. 316.

⁹⁶⁷ Vgl. Interview 15 (2011), S. 317.

⁹⁶⁸ Vgl. Interview 15 (2011), S. 306.

bezug ihrer Mobilitätskosten attraktiv werden.⁹⁶⁹ Im Umkehrschluss werden viele Mieter in ihren Bestandsflächen bleiben, wenn sie ihrer Geschäftstätigkeit vollumfänglich nachgehen und eine ihrer Geschäftsentwicklung entsprechende Flächenpolitik betreiben können.⁹⁷⁰

Eine Mieterexpansion im Mixed-Use-Bereich kann deutlich größer wie bei anderen Nutzungsarten ausfallen (mit Ausnahme der Logistikdienstleister). Während Büronutzer häufig ein konstantes aber mäßiges Wachstum aufweisen, können Mixed-Use-Nutzer ihren Flächenbedarf innerhalb weniger Monate verdoppeln. Hintergrund können bspw. Investitionen in Maschinen, den Fuhrpark oder die technische Ausstattung sein, welche bei hoher Kostenintensität zeitgleich einen großen Flächenbedarf aufweisen und den monetären Aufwand für die Anmietung zusätzlicher Mietflächen in Relation gering erscheinen lassen. Bei produktionsintensiven Unternehmen kann die Mietfläche v.a. überproportional zur Anzahl der Mitarbeiter steigen, wenn hochtechnisierte, automatisierte Anlagen erworben werden.⁹⁷¹

Darüber hinaus können zentral auf Konzernebene getroffene Entscheidungen Mobilitätsbedarf bei Niederlassungen und ihren Mitarbeitern verursachen. Veränderte Immobilienstrategien, neue Geschäftsführungen oder veränderte Kundenstrukturen können zu Standortaufgaben, Verlagerungen oder der Bündelung kleinerer Einheiten führen.⁹⁷²

⁹⁶⁹ Vgl. Interview 15 (2011), S. 313f. und S. 321.

⁹⁷⁰ Vgl. Interview 15 (2011), S. 313f. und S. 321.

⁹⁷¹ Vgl. Interview 15 (2011), S. 313f.

⁹⁷² Vgl. Interview 15 (2011), S. 321f.

4.5.2.2 Entwicklungen im Marktumfeld

Eine positive Entwicklung von Makro- und Mikrostandort sowie damit verbunden eine günstige Entwicklung des Marktumfeldes durch ein steigendes Auftragsvolumen kann sich mobilitäts-hemmend auswirken. Dagegen kann der Wegfall von Kundenaufträgen und Absatzpotential oder ein als negativ wahrgenommener Gentrifizierungsprozess vor Ort einen Wechselwunsch entstehen lassen und analog zu den Nutzern des Büro-, Einzelhandels- und Logistikbereichs einen Standortwechsel bedingen.⁹⁷³

4.5.2.3 Konjunkturzyklen

In konjunkturell schwachen Zeiten, die sich gleichzeitig in der individuellen Auftragslage widerspiegeln, können Mixed-Use-Mieter nach einer Optimierung ihrer Flächen hinsichtlich Umfang und Preis streben. In Kombination mit entsprechenden Alternativen kann aus einer wirtschaftlichen Notsituation eine Wechselentscheidung resultieren.⁹⁷⁴ Aufgrund der Diversifikationswirkung innerhalb von Mixed-Use-Beständen ist der konjunkturelle Einfluss auf die mietenden Unternehmen und nachgelagert auf die Flächenanbieter im Regelfall jedoch als gering einzustufen. Anders verhält es sich bei dem Wegfall des wichtigsten Auftraggebers oder der größten Abnehmer, wodurch eine Unternehmung in ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit gefährdet werden kann.

4.5.2.4 Netzwerke und Agglomerationen

Während sich die Mehrzahl der Mixed-Use-Nutzer gezielt in der Nähe ihrer Kunden und Absatzmärkte ansiedelt oder beide über einen längeren Zeitraum aufgebaut hat, suchen andere speziell nach solchen Standorten, die aufgrund der räumlichen Nähe zu bestimmten Branchen oder Konzernen ein hohes Auftragspotential versprechen. Wachsen regionale Strukturen und Netzwerke, kann an einem Standort oder speziell in Agglomerationen eine erhöhte Bleibebereitschaft auftreten und daraus eine Pullwirkung für weitere Ansiedlungen resultieren. Entstehen demgegenüber neue Agglomerationen zu Lasten bestehender Cluster, können diese als

⁹⁷³ Vgl. Interview 15 (2011), S. 318f.

⁹⁷⁴ Vgl. Interview 15 (2011), S. 316f.

Pushfaktoren fungieren, wodurch sich die Wechselbereitschaft der Unternehmen in den bestehenden Mietverhältnissen erhöht.⁹⁷⁵

4.5.2.5 Mitarbeiter

Einen weiteren Aspekt kann die *Verfügbarkeit von Personal* und qualifizierten Fachkräften darstellen. Mangelt es Standorten an Arbeitskräften oder ist die Nachfrage in einzelnen Segmenten sehr groß, sodass die Löhne unverhältnismäßig steigen, kann dies für Unternehmen ein Ausschlussgrund für eine Ansiedlung sein oder einen Standortwechsel nach sich ziehen.⁹⁷⁶

Insbesondere Mobilitätsentscheidungen von mittelständischen Unternehmen aus dem Mixed-Use-Bereich werden nicht selten durch den *Wohnort der Geschäftsführung* und den *Wohnort der Mitarbeiter* begleitet. Mit zunehmender Betriebsgröße schränken zudem möglicherweise Betriebsrat und gesetzliche Bestimmungen eine Standortverlagerung ein.⁹⁷⁷ Fahrtstreckenanalysen können dazu beitragen, geeignete Standorte zu identifizieren und die *Mitarbeiterbindung* zu erhöhen. Gleichzeitig lassen sich mit einem Umzug personalpolitische Ziele verfolgen, wenn Unternehmen mit einer Verlagerung über eine größere Distanz bewusst Personal abbauen wollen.⁹⁷⁸

Die Mitarbeiterzufriedenheit an einem Standort und die Bindung von Mitarbeitern an ein Unternehmen erhöhen sich v.a. durch eine ansprechende Infrastruktur in Bezug auf Verpflegungs- und Einkaufsmöglichkeiten in der näheren Umgebung des Arbeitsplatzes. Zudem ist die Erreichbarkeit per ÖPNV und per PKW inkl. der Parkmöglichkeiten ein wichtiger Punkt, der eng mit dem Standort und der Lage einer Immobilie verknüpft ist.⁹⁷⁹

4.5.2.6 Staatliche und kommunale Einflüsse

Städte und Kommunen können Ansiedlungen für Mixed-Use-Mieter über eine schnelle, unternehmensfreundliche *Genehmigungspraxis vor Ort*, steuerliche Anreize und eine *direkte oder*

⁹⁷⁵ Vgl. Interview 15 (2011), S. 319.

⁹⁷⁶ Vgl. Interview 5 (2011), S. 97.

⁹⁷⁷ Vgl. Interview 15 (2011), S. 311f.

⁹⁷⁸ Vgl. Interview 15 (2011), S. 318.

⁹⁷⁹ Vgl. Interview 15 (2011), S. 317f.

indirekte Subventionierung attraktiver gestalten.⁹⁸⁰ Bzgl. der Schnelligkeit bei Genehmigungsverfahren und im Hinblick auf bauliche Erweiterungsmöglichkeiten oder zu bewilligende Nutzungsänderungen unterscheiden sich strukturstarke Regionen oftmals stark von strukturschwachen Gebieten. Der unternehmerische Bedarf für Veränderungen entsteht meist kurzfristig und sollte sich möglichst zeitnah umsetzen lassen.⁹⁸¹

Eine Förderung kann aus einem niedrigen *Gewerbesteuerhebesatz* bestehen und über die Bereitstellung von Grundstücken erfolgen. Ebenso können vergünstigte Konditionen für Energie oder Kredite sowie die Zahlung von Cashzuschüssen Subventionscharakter haben.⁹⁸² Bei größeren Ansiedlungen kann zusätzlich die Unterstützung bei der Suche nach geeignetem Personal durch kommunale Einrichtungen von Bedeutung sein.⁹⁸³

Mixed-Use-Standorte benötigen auf juristischer Ebene ein bestimmtes Maß an Flexibilität und sollten genehmigungsrechtlich weitgehend frei von Beschränkungen sein. Restriktive Bauvorschriften oder Umweltschutzbestimmungen können Mixed-Use-Mieter in ihrer Entwicklung einschränken, Standorte weniger geeignet erscheinen lassen und v.a. Neuansiedlungen verhindern. Können gewünschte Nutzungen bspw. aufgrund von hohen Lärmschutzauflagen durch die Mieter nicht umgesetzt werden, kann aus der mangelhaften konzeptionellen Eignung von Standort und Immobilie für das Unternehmenskonzept unter den genannten Restriktionen nachgelagert auch ein Flächenwechsel resultieren.⁹⁸⁴

4.5.3 Faktorenkatalog für Mixed-Use-Mieter

Aufbauend auf den Textteil summiert Tabelle 4 die mobilitätsbeeinflussenden Faktoren von Mixed-Use-Mieter*innen. Farblich hervorgehoben sind wiederum die Faktoren, auf welche die Anbieterseite der Immobilienwirtschaft im Bestand i.d.R. unmittelbaren Einfluss nehmen kann:

⁹⁸⁰ Vgl. Interview 5 (2011), S. 97 und S. 108, Interview 13 (2011), S. 279f. und Interview 15 (2011), S. 319f.

⁹⁸¹ Vgl. Interview 5 (2011), S. 108 und Interview 13 (2011), S. 279f.

⁹⁸² Vgl. Interview 5 (2011), S. 108 und Interview 15 (2011), S. 320.

⁹⁸³ Vgl. Interview 15 (2011), S. 320.

⁹⁸⁴ Vgl. Interview 5 (2011), S. 103f. und 108f.

Tabelle 4: Mobilitätsbeeinflussende Faktoren von Mixed-Use-Mietern

Faktorenkatalog	Standort (Stadt, Region)
	Lage (innerhalb des Standorts)
	Erreichbarkeit per PKW
	Parkplatzverfügbarkeit
	ÖPNV-Anbindung
	Nahversorgung und Dienstleistungsangebot in unmittelbarer Umgebung
	Funktionalität der Mietflächen für das Unternehmen
	Architektonische und bauliche Eigenschaften der Immobilie
	Technische Ausstattung der Mietfläche
	Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten in der Immobilie
	Flächenerweiterungsmöglichkeiten über die Bestandsimmobilie hinaus
	Bautechnische und genehmigungsrechtliche Flächenreversibilität (strukturelle Anpassungsmöglichkeiten)
	Adäquate Betreuung des Mietverhältnisses durch die Eigentümerversammlung
	Nachhaltigkeitszertifizierung der Immobilie
	Energieeffizienz der Mietfläche
	Mietpreis
	Mietnebenkosten
	Im Mietvertrag verankerte Sonderkündigungsrechte und Verlängerungsoptionen
	Mietvertragslaufzeit
	Strafzahlungen bei vorzeitiger Kündigung des Mietvertrages
	Vertragliche Zulässigkeit von Flächenumnutzungen
	(Nutzerseitige) Investitionen in die Ausstattung der Mietfläche
	Incentivierung durch den Flächenanbieter (bei Verlängerung oder Neuanmietung, z.B. mietfreie Zeit)
	Wohnort der Geschäftsführung
	Wohnort der Mitarbeiter
	Verfügbarkeit von Personal
	Mitarbeiterbindung
	Gewerbesteuerhebesatz
	Direkte oder indirekte Subventionierung (durch Stadt, Kommune etc.)
	Genehmigungspraxis vor Ort

Quelle: Eigene Darstellung.

4.6 Zwischenfazit

Neben den theoretischen Überlegungen der vorangegangenen Abschnitte basiert Kapitel 4 schwerpunktmäßig auf den Erkenntnissen aus 32 Experteninterviews, die sich im Detail mit den Flexibilitätsanforderungen und dem Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter befasst haben. Zielsetzung des Kapitels war die Konzeption und die Kategorisierung der Faktoren, die sich auf die Wechsel- und Bleibebereitschaft der Mieter aus den Nutzungsarten Büro, Einzelhandel, Logistik und Mixed-Use auswirken können. Im Ergebnis wurde für jede Nutzungsart unter Wahrung des Prinzips der theoretischen Sättigung ein Faktorenkatalog erarbeitet, der diejenigen Faktoren beinhaltet, die nach Ansicht der Interviewpartner für die Masse der Mobilitätsentscheidungen der untersuchten Mieter von praktischer Relevanz sind.

Mit dem Konzept der Triangulation wurde eingangs die dem empirischen Teil übergeordnet zugrundeliegende Methodik vorgestellt sowie ihre Anwendung und die Verknüpfung der Kapitel 4 und 5 im Rahmen der vorliegenden Erhebung erörtert. Daraufhin wurden Aufbau und Zielsetzung der qualitativen Analyse begründet und die Datengrundlage charakterisiert. Außerdem wurden die Konstruktion und der Inhalt des Interviewleitfadens sowie die Kodierung und die Auswertung der Interviewtranskripte diskutiert, bevor das Vorgehen bei der Erstellung der Faktorenkataloge erläutert wurde.

Gegliedert nach Nutzungsarten wurden im weiteren Verlauf zunächst verwandte Literaturbeiträge skizziert, welche die identifizierte Forschungslücke unterstrichen und die gewählte Methodik bekräftigt haben. Im Anschluss wurden die Ergebnisse der Expertengespräche aufbereitet, wobei vor dem Hintergrund des Forschungsinteresses und des immobilienökonomischen Blickwinkels der Arbeit jeweils in immobilienpezifische sowie unternehmens- und situationspezifische Mobilitätsfaktoren unterschieden wurde. Mit der Differenzierung konnten die einzelnen Faktoren aus diversen Perspektiven betrachtet und die vielschichtigen Interdependenzen gleichzeitig vor dem Hintergrund einer möglichen Beeinflussbarkeit durch das Real Estate Asset Management veranschaulicht werden.⁹⁸⁵ Die Unterkapitel schließen mit den finalen Ka-

⁹⁸⁵ Der Faktor Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten in der Immobilie kann sich bei Mixed-Use-Mietern bspw. aus den Kategorien Immobilie und Mietfläche, mietvertragliche Aspekte, Incentivierung und alternative Flächen, Unternehmensstrategie und -entwicklung oder Entwicklungen im Marktumfeld ableiten lassen. Die finalen Kataloge bilden die im Textteil identifizierten Faktoren aus der immobilienökonomischen Perspektive der Arbeit ab und beziehen zudem mit den Schnittstellen zum Real Estate Asset Management den wissenschaftlichen Bezugsrahmen in den Forschungsprozess ein. Eine unter Unternehmensstrategie und -entwicklung geführte Expansions- oder Konsolidierungsstrategie wird z.B. über die Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten in der Immobilie im Kriterienkatalog abgebildet.

talogen pro Nutzungsart, welche die einzelnen Faktoren jedoch nicht gewichten. Eine Reihung wurde ex-ante nicht ausgeschlossen, hat sich aber als nicht praktikabel erwiesen, da die Präferenzstrukturen und Verhaltensmuster der Mieter nach Ansicht der Interviewpartner variieren und stark divergieren können.

Auf den ersten Blick unterscheiden sich die erarbeiteten Faktorenkataloge nur an bestimmten Stellen. Einzelne Aspekte, wie bspw. Lage oder Mietnebenkosten, sind durchgängig für alle Nutzungsarten von Bedeutung, andere treten nur nutzungsspezifisch auf. Doch die Details und Unterschiede lassen sich erst bei genauerer Betrachtung der Faktoren inkl. ihrer Ausprägungen und Wechselbeziehungen erfassen. So ist das Verständnis der „optimalen“ Lage z.B. weder zwischen Büro- und Logistiknutzern vergleichbar, noch zwingend innerhalb bestimmter Gruppen beider Nutzungsarten. Die Passantenfrequenz - unterhalb des Faktors Lage - und die Umsatz-Miet-Relation sind dagegen Parameter, die fast ausschließlich für den Einzelhandelsbereich von Interesse sind, weshalb es in Summe einer dezidierten Aufbereitung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren für das weitere Vorgehen bedurfte.

Die Erkenntnisse der Interviews haben den im dritten Kapitel theoretisch skizzierten Zusammenhang der Flexibilität bei gewerblichen Mietverhältnissen und der Mobilität gewerblicher Mieter bestätigt.⁹⁸⁶ In den verschiedenen Determinanten flexible Mietverhältnisse scheinen positiver Mietermobilität grundsätzlich entgegenzuwirken und die Bleibebereitschaft erhöhen zu können. Andererseits erzeugt Flexibilität für die Nutzer Handlungsspielraum, der sich im Extremen zu einem Flächenwechsel nutzen lässt, sofern vorhandene Flexibilität nicht z.B. über Pönalen stark eingeschränkt ist und zu einer Scheinflexibilität verkommt. Die Interessen der Anbieter- und Nachfrageseite stehen i.d.R. in einem institutionellen Konflikt, wobei die finale Mietvertragsausgestaltung von der Situation im räumlichen und sachlichen Teilmarkt sowie der Verhandlungsmacht der Parteien abhängt.

Von Interesse für das weitere Vorgehen ist die detaillierte Erforschung der Präferenzstrukturen und Verhaltensmuster innerhalb der Nutzungsarten. Hierfür konnten die Experteninterviews bereits erste Indizien liefern, dass sich die Mieter des Büro-, Einzelhandels-, Logistik- und Mixed-Use-Bereichs tiefergehend unterscheiden lassen. Aus diesem Grund erfolgt in Kapitel 5 ein Perspektivenwechsel. Nach der Konzeption der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren auf Basis der Expertenmeinungen im vorliegenden Abschnitt wird im kommenden Kapitel das eigentliche Nutzerverhalten in die Analyse inkludiert. Hierbei stehen die Anforderungen der

⁹⁸⁶ Vgl. auch Kap. 3.2.3 ab S. 77.

Mieter an die verschiedenen Determinanten der Flexibilität, ihre Vorstellungen über die optimalen Mietvertragslaufzeiten sowie die individuelle Gewichtung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren im Vordergrund.

5 EMPIRISCHE ANALYSE DES MOBILITÄTSVERHALTENS GEWERBLICHER MIETER IN DEUTSCHLAND

Kapitel 3 hat sich in einer theoretischen Diskussion den Dimensionen der Unternehmensmobilität und ihren Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft gewidmet. Kapitel 4 bildete daraufhin die erste Stufe des empirischen Teils der Arbeit. Mittels eines qualitativen Forschungsdesigns wurden über leitfadengestützte, teilstandardisierte Interviews mit Experten der immobilienwirtschaftlichen Praxis eigenständige Kataloge mit potentiell mobilitätsbeeinflussenden Faktoren pro betrachteter Nutzungsart konzipiert. Eingangs wurde die Methodik im Detail begründet und die Forschungslücke über den Stand der Literatur verdeutlicht. Kapitel 5 verknüpft die bisherigen Ergebnisse und entwickelt diese in der zweiten Stufe des empirischen Teils weiter. Nach einem Perspektivenwechsel werden über eine onlinebasierte Mieterbefragung die individuelle Bedeutung der Flexibilitätsdeterminanten, der nutzerspezifische Bindungswille sowie im Besonderen der Einfluss und die Gewichtung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren analysiert.⁹⁸⁷

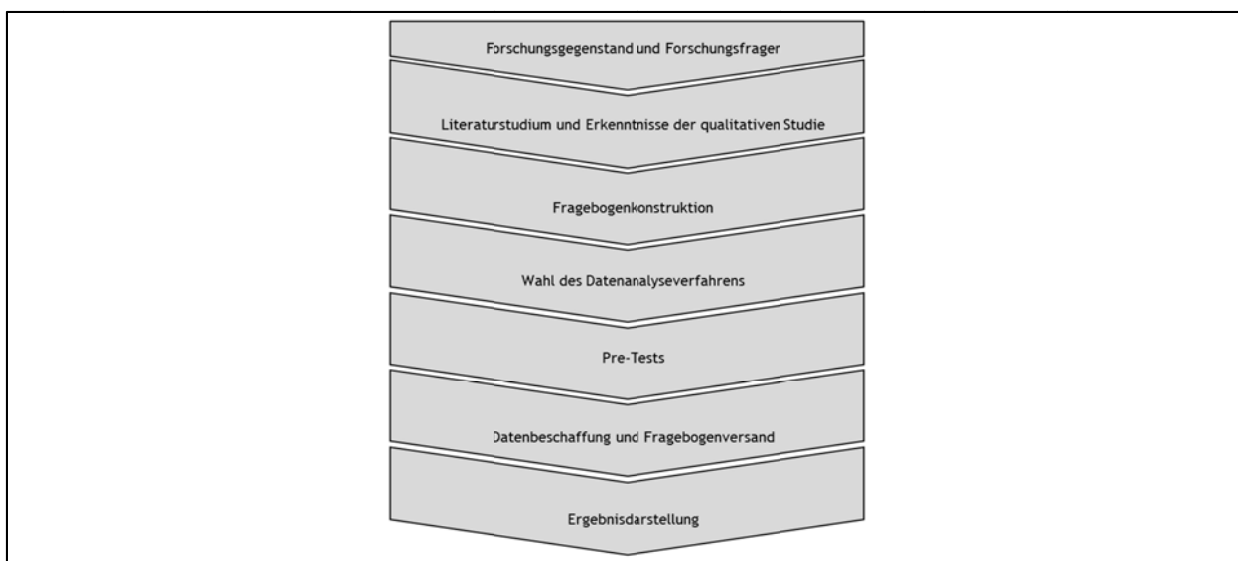
Im Folgenden werden zunächst Methodik und Zielsetzung der quantitativen Erhebung erörtert. Speziell wird auf die Datengrundlage und die Grundgesamtheit der Untersuchung eingegangen, bevor Aufbau und Inhalt der Fragebögen sowie das Vorgehen bei der Datenauswertung erläutert werden. In Kapitel 5.2 werden die Ergebnisse der Umfrage nach Nutzungsarten gegliedert aufbereitet, wobei Clusteranalysen tiefergehende Einblicke in die Verhaltensstrukturen und Charakteristika der untersuchten Mietergruppen ermöglichen. Kapitel 5.3 setzt sich kritisch mit dem Untersuchungsdesign und der Aussagekraft der Ergebnisse auseinander, woraufhin in Kapitel 5.4 mit Bezug zu den Forschungsfragen und unter den genannten Einschränkungen thesenartig Implikationen für die immobilienökonomische Forschung und die immobilienwirtschaftliche Praxis abgeleitet werden.⁹⁸⁸ Abbildung 20 visualisiert den Forschungsprozess während der quantitativen Analyse:⁹⁸⁹

⁹⁸⁷ Vgl. zu den zwei grundlegenden Perspektiven der Arbeit Kap. 1.3 ab S. 9 und Kap. 4 ab S. 85.

⁹⁸⁸ Für eine detaillierte Diskussion explorativer Studiendesigns mit hypothesenbildendem Charakter und für ihre Abgrenzung zu hypothesentestenden Ansätzen vgl. Fahrmeir, L. et al. (2010), S. 12f., Bortz, J./ Döring, N. (2006), S. 356, S. 358-365 und S. 369-380, Schnell, R. et al. (2005), S. 53-57, Kromrey, H. (2002), S. 48 und S. 67-168 sowie zusammenfassend Trübstein, M. (2011), S. 161f.

⁹⁸⁹ Die in Abbildung 20 schematisierte Vorgehensweise ist zur Gliederung des Kapitels 5 nur in Teilen kongruent. Aufgrund der verbesserten Verständlichkeit wurde im Textteil eine von der zeitlichen Abfolge des Forschungsprozesses abweichende Darstellungsweise gewählt.

Abbildung 20: Vorgehen der quantitativen Analyse



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Mahler, K. (2008), S. 95.

Ausgehend von den Forschungsfragen und den Erkenntnissen aus Literaturstudium und qualitativer Studie wurden die Fragebögen konstruiert, das Datenanalyseverfahren ausgewählt und die Fragebögen Pre-Tests unterzogen. Nach der Datenbeschaffung erfolgte der Fragebogenversand an die Mieter, die Auswertung der Rückläufer und die Zusammenführung der Ergebnisse.⁹⁹⁰

5.1 Methodik und Zielsetzung der quantitativen Erhebung

Als Zielsetzung der quantitativen Erhebung wurden die nutzungs- und segmentspezifische Analyse des mieterseitigen Bindungswillens und der Relevanz der Flexibilitätsdeterminanten sowie die Gewichtung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren festgelegt. Potentiell geeignet erscheinende Erhebungs- und Analysemethoden wurden danach hinsichtlich ihrer qualitativen Eignung für die vorliegende Untersuchung beurteilt, inwiefern sie es ermöglichen, die Forschungsfragen zu beantworten und die Zielsetzung zu erfüllen.⁹⁹¹ Verwandte Forschungsansätze warnen ausdrücklich vor einer „Magie der Zahlen“, welche durch die unsachgerechte An-

⁹⁹⁰ Vgl. zur Datenbeschaffung und den Modalitäten des Fragebogenversands Kap. 5.1.1 ab S. 195 sowie zur Untersuchungsplanung im Allgemeinen Raab-Steiner, E./ Benesch, M. (2008), S. 31-42.

⁹⁹¹ Vgl. zu den Forschungsfragen Kap. 1.2 ab S. 5.

BORTZ/ DÖRING bestätigen, dass die Qualität eines Forschungsvorhabens an seinen Erkenntnissen gemessen werden sollte und nicht allein an der statistischen Komplexität der zugrundeliegenden Methodik: „Empirische Untersuchungen sollten nicht nach der Art der verwendeten Untersuchungsmethodik, sondern nach ihren Ergebnissen, ihrer Funktion und ihrem Stellenwert für den Wissenschaftsprozess beurteilt werden.“ Bortz, J./ Döring, N. (2006), S. 303.

wendung zu theorie- oder statistiklastiger Modelle resultieren kann, wenn ein Forschungsgegenstand bislang nur in geringem Umfang untersucht wurde.⁹⁹² Entscheidungsrelevante Faktoren werden dabei aufgrund methodischer Unzulänglichkeiten u.U. überbewertet oder zugunsten der Modellierungsversuche vernachlässigt.⁹⁹³ In den Experteninterviews wurde bei der Frage nach der Gewichtung der einzelnen mobilitätsbeeinflussenden Faktoren häufig auf den individuellen Fall verwiesen oder auf bestimmte Mietergruppen aggregiert, weshalb die quantitative Erhebung die tatsächlichen Nutzeransichten in den weiteren Forschungsprozess inkludiert.⁹⁹⁴ Das übergeordnete Kriterium bei der Wahl der Erhebungsmethode ist die Generierung einer möglichst repräsentativen Grundgesamtheit, um umfassende und gleichzeitig belastbare Aussagen über das Mieterverhalten treffen zu können. Fragebögen werden anderen Verfahren gegenüber, wie bspw. persönlichen oder telefonischen Interviews, in diesem Kontext als überlegen angesehen.⁹⁹⁵

Bevor auf den Aufbau und die Inhalte der Fragebögen sowie auf die Datenauswertung eingegangen wird, soll zunächst die Datengrundlage der Analyse in Verbindung mit dem Prozedere der Datenbeschaffung diskutiert werden.

5.1.1 Datengrundlage und Charakterisierung der Grundgesamtheit der Analyse

Aus theoretischer Sicht muss für die vorliegende Erhebung zunächst die relevante Gesamtpopulation bestimmt werden, bevor über die Zusammensetzung der Stichprobe entschieden werden kann.⁹⁹⁶ Für den Büro-, den Einzelhandels- und den Logistikbereich existieren Schätzungen über den nutzungsspezifischen Flächenbestand, auf Basis welcher die Entscheidung

⁹⁹² Vgl. Kap. 4.2.1 ab S. 99 und Brade, K. (1998), S. 281.

⁹⁹³ Vgl. Brade, K. (1998), S. 231 und S. 274-277.

⁹⁹⁴ Vgl. Kap. 4.6 ab S. 190.

⁹⁹⁵ Vgl. Bruhn, M. (2012), S. 98f., Atteslander, P. (2003), S. 143-146 und May, T. (2001), S. 97-109 sowie ausführlich Mayer, H. (2009), S. 58-122 und Scholl, A. (2003), S. 31-104.

TRÜBESTEIN argumentiert bspw., dass sich Fragebögen gerade dann sehr gut zur Datenerhebung für empirische Studien eignen, wenn ein Sachverhalt nicht oder nur teilweise beobachtbar ist und eine hohe Anzahl an Probanden befragt werden soll. Darüber hinaus bieten Fragebögen seines Erachtens den Vorteil, dass der Beantwortungszeitpunkt frei wählbar ist und dass aufgrund der augenscheinlichen Anonymität der Befragungsform ein (weitgehend) ehrliches und überlegtes Antwortverhalten der Teilnehmer erwartet werden kann, vgl. Trübestein, M. (2011), S. 164.

⁹⁹⁶ Zu den Themen Gesamtpopulation und Stichprobe vgl. einführend Kirchhoff, S. et al. (2010), S. 15-17, Raab-Steiner, E./ Benesch, M. (2008), S. 16-20 und Berekoven, L./ Eckert, W. (2006), S. 49-63 sowie ausführlich Bortz, J./ Döring, N. (2006), S. 393-487.

über die Gestaltung der Stichprobe im Optimalfall beruhen sollte.⁹⁹⁷ Die Stringenz dieser Vorgehensweise wird jedoch durch die Aufnahme der Mixed-Use-Mieter in die Untersuchung beeinträchtigt, da es Wissenschaft wie Praxis bis dato an einem einheitlichen Verständnis über deren Charakteristika mangelt.⁹⁹⁸ Zudem wird die Stichprobengestaltung stark von einem Engpass bei der Verfügbarkeit von Mieterkontakten beeinflusst.

Für die Datenbeschaffung zur Mieterumfrage existierten zwei grundsätzliche Möglichkeiten. Zum einen hätten über Desktop- oder Vor-Ort-Recherchen Unternehmen ausfindig gemacht werden können, die potentiell als Mieter gewerblicher Flächen am Markt auftreten. Mangels personeller und zeitlicher Ressourcen und aufgrund der avisierten Grundgesamtheit wurde diese Alternative jedoch verworfen. Hierbei wäre zusätzlich mit Streuverlusten zu rechnen gewesen, da einerseits keine durchgängige Unterscheidung von mietenden Unternehmen und Eigennutzern möglich gewesen wäre und die korrekten Ansprechpartner andererseits nur in wenigen Fällen direkt hätten ausfindig gemacht werden können. Die zweite Möglichkeit, die aufgrund der überwiegenden Vorteile schließlich verfolgt wurde, war die Kooperation mit Unternehmen, die über eine ausreichende Menge an Mieterkontakten verfügen.⁹⁹⁹ In einem ersten Schritt wurden dazu geeignet erscheinende Unternehmen absteigend nach ihrer Größe bestimmt. Daraufhin wurden über drei Dutzend Entscheidungsträger von Immobilienbestandshaltern, -beratern, -vermittlern und Real Estate Asset Managern per E-Mail angeschrieben, wobei die Zielsetzung und der Praxisnutzen der Studie erläutert wurden. Zeitlich versetzt wurde in einem dritten Schritt per telefonischer Kontaktaufnahme das Kooperationsinteresse abgefragt. Negative Rückmeldungen bzgl. einer Kooperation wurden überwiegend mit datenschutzrechtlichen Fragen begründet oder dem Umstand, dass der Mieterpool erst vor kurzer Zeit zur Teilnahme an einer Befragung aufgerufen wurde.

In Summe konnten sechs Unternehmen als Kooperationspartner gewonnen werden. Es handelt sich um zwei Immobilienaktiengesellschaften mit Sitz in Deutschland bzw. deren Real Estate Asset Management Gesellschaften, drei international agierende Real Estate Asset Manager und

⁹⁹⁷ Vgl. z.B. Flühöh, C./ Stottrop, D. (2007), die sich ausführlich mit der Schätzung des Büroflächenbestandes in Deutschland und den damit verbundenen Schwierigkeiten befassen.

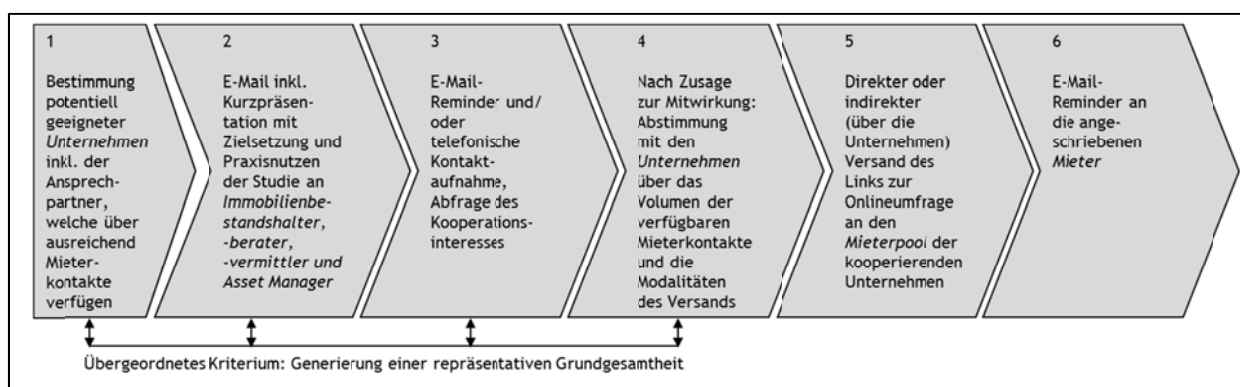
Aktuellere Studien schätzen den Büroflächenbestand auf ca. 400 Mio. qm BGF, die Einzelhandelsflächen auf ca. 120 Mio. qm Verkaufsfläche und die Logistikflächen auf ca. 330 Mio. qm BGF, wobei keine durchgängige Trennung von eigengenutzten und angemieteten Flächen erfolgt, vgl. gif (2009), S. 3, HDE (2013), S. 16 und Nehm, A. et al. (2011), S. 43f. Allen Ansätzen gemein ist die starke Abhängigkeit der Ergebnisse von den gesetzten Annahmen.

⁹⁹⁸ Zu den Definitions- und Abgrenzungsschwierigkeiten von Mixed-Use-Immobilien und Mixed-Use-Mietern vgl. Kap. 2.1.3.4 ab S. 28 und Kap. 3.1.2.4 ab S. 68.

⁹⁹⁹ Neben den beiden genannten Möglichkeiten standen keine weiteren Datenquellen zur Verfügung. Von dem Erwerb von Mieterdaten wurde explizit Abstand genommen.

einen weltweit aktiven Immobilienberater.¹⁰⁰⁰ Entsprechend des territorialen Fokus der Arbeit lag der Interessenschwerpunkt auf den in Deutschland vorhandenen Mietverhältnissen und Kontakten der Unternehmen.¹⁰⁰¹ Zusätzlich konnte auf eine Datenbank zurückgegriffen werden, die Immobilienprofessionals führt, wodurch der Empfängerkreis vergrößert wurde und weitere Schnittmengen zu gewerblichen Mietern generiert werden konnten.¹⁰⁰² Nach der Zusage zur Mitwirkung wurden in einem vierten Schritt die Zusammensetzung der Mieterkontakte und die Modalitäten des Fragebogenversands abgestimmt, woraufhin in Schritt fünf der Versand erfolgte.¹⁰⁰³ In Schritt sechs wurde ein Reminder an die Mieter verschickt.¹⁰⁰⁴ Abbildung 21 fasst das Vorgehen zusammen:

Abbildung 21: Vorgehen bei der Datenbeschaffung zur Mieterumfrage



Quelle: Eigene Darstellung.

Der Link zum Onlinefragebogen wurde zwischen Juni und August 2013 an 23.154 gewerbliche Mieter versandt. 21.548 der Adressaten wurden über den Newsletter eines großen Maklerhauses erreicht, der periodisch an gewerbliche Nutzer verschickt wird, wobei trotz vielschichtiger Bemühungen nur eine marginale Antwortbereitschaft zu verzeichnen war.¹⁰⁰⁵ Insgesamt haben

¹⁰⁰⁰ Gesetzt den Fall, ein Nutzer hat den Link zum Onlinefragebogen doppelt erhalten, da er zufällig bei zwei der kooperierenden Unternehmen einen Mietvertrag abgeschlossen hat, wird davon ausgegangen, dass er den Fragebogen nur (maximal) einmal ausfüllt, weswegen es nicht zu einer Verzerrung der Aussagen kommen kann. Der Mehrwert, der sich über die Zusammenarbeit mit mehreren Datenlieferanten generieren lässt, wird erheblich größer eingestuft als das Restrisiko, redundante Aussagen eines Verantwortlichen zu erhalten.

¹⁰⁰¹ Auf die Auswahl der Mieter konnte kein Einfluss genommen werden. Die Mehrzahl der kooperierenden Unternehmen gab jedoch an, nur Teilbestände ihrer Nutzer anzuschreiben.

¹⁰⁰² Innerhalb dieser Datenbank wurden Vorstandsmitglieder und Geschäftsführer angeschrieben mit der Bitte, die Umfrage an die im Unternehmen für An- und Abmietungen verantwortliche Führungsperson bzw. nachgelagert den Mieterpool weiterzugeben.

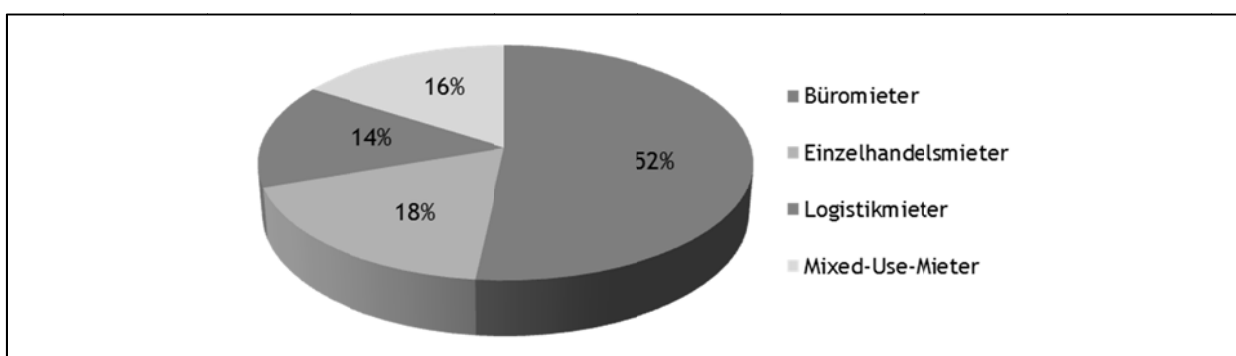
¹⁰⁰³ Mit einer Ausnahme haben alle kooperierenden Unternehmen ihre Mieter selbst angeschrieben. Vgl. weiterführend zur Fragebogenkonstruktion und zu den Versandmodalitäten Kap. 5.1.2 ab S. 199.

¹⁰⁰⁴ Der Versand des Reminders erfolgte auf dem gleichen Weg wie die Erstanschrift.

¹⁰⁰⁵ Die Antwortbereitschaft bewegte sich hier absolut betrachtet im kleinen zweistelligen Bereich.

297 Mieter an der Befragung teilgenommen, womit die Rücklaufquote bei 1,28% bzw. bei rund 18% ohne Newsletter liegt.¹⁰⁰⁶ Von den 297 Teilnehmern haben 96 die Befragung vorzeitig abgebrochen.¹⁰⁰⁷ Die um die unvollständigen Rückläufer bereinigte Grundgesamtheit (n=201) besteht zu 52% aus Büromietern, zu 18% aus Einzelhandelsmietern, zu 14% aus Logistikmietern und zu 16% aus Mixed-Use-Mietern:¹⁰⁰⁸

Abbildung 22: Zusammensetzung der (bereinigten) Grundgesamtheit der Mieterbefragung



Quelle: Eigene Darstellung.

Eine räumliche Differenzierung der Mieter ist nicht erfolgt. Allerdings kann die Nutzerherkunft nach Auskunft der Kooperationspartner als überregional bzw. national bezeichnet werden.¹⁰⁰⁹ Interessanterweise ist a priori auch keine vollständige Charakterisierung der angeschriebenen Nutzer nach der Art der nachgefragten Flächen möglich gewesen. Die kooperierenden Unternehmen arbeiten primär auf Objekt- oder Portfolioebene und unterscheiden übergeordnet nicht nach der Nutzungsart ihrer Mieter.¹⁰¹⁰

¹⁰⁰⁶ Angaben zu Rücklaufquoten bei (schriftlich-postalischen) Befragungen finden sich z.B. bei Trübe-stein, M. (2011), S. 165-168, Kirchhoff, S. et al. (2010), S. 33-36 und Brade, K. (1998), S. 149-153, wobei v.a. der Qualität des Adressmaterials eine entscheidende Bedeutung zukommt.

¹⁰⁰⁷ Dazu soll angemerkt werden, dass die verwendete Umfragesoftware die Möglichkeit bietet, den Fortschritt, d.h. den Stand des Fragebogens zum Zeitpunkt des Abbruchs, nachzuvollziehen. Trotz eingehender Analysen ließen sich hier keine Verhaltensmuster erkennen. Insbesondere konnte keine Korrelation zwischen ausgewählter Nutzungsart und dem Abbruchzeitpunkt festgehalten werden. Der Fragebogen wurde zu allen Zeitpunkten (ohne erkennbaren Schwerpunkt zwischen erster und letzter Frage) vorzeitig beendet. Vgl. zur Umfragesoftware Kap. 5.1.2 ab S. 199.

¹⁰⁰⁸ Weitere Charakteristika und Details zu den Rückläufern werden in Kap. 5.2 ab S. 209 aufbereitet. An dieser Stelle soll darauf verwiesen werden, dass zahlreiche Forschungsvorhaben und empirische Erhebungen mit immobilienökonomischem Hintergrund in Deutschland auf einer teils deutlich ge-ringeren Stichprobe basieren. Dennoch wird mangels der durchgängigen statistischen Robustheit der Ergebnisse übergeordnet bewusst auf einen hypothesentestenden Ansatz verzichtet.

¹⁰⁰⁹ Für eine kritische Würdigung des Untersuchungsdesigns und weiterführende Forschungsanregungen vgl. Kap. 5.3 ab S. 285 und Kap. 6.2 ab S. 298.

¹⁰¹⁰ Diese Erfahrung schildert auch BRADE, vgl. Brade, K. (1998), S. 152.

Aufgrund der geschilderten Problemstellungen kann die vorliegende Erhebung als Partialmodell eingestuft werden. Die Ergebnisse sind vordergründig für den untersuchten Realitätsausschnitt gültig.¹⁰¹¹

5.1.2 Fragebögen – Aufbau und Inhalte

Kapitel 4 hat verdeutlicht, dass sich das Mobilitätsverhalten von Büro-, Einzelhandels-, Logistik- und Mixed-Use-Mietern mit einem Fragebogen nicht in ausreichender Tiefe analysieren lässt, da die einzelnen Nutzungen unterschiedliche mobilitätsbeeinflussende Faktoren aufweisen.¹⁰¹² Aus diesem Grund arbeitet die quantitative Erhebung mit vier Fragebögen, welche die Spezifika der jeweiligen Nutzungen berücksichtigen.

Die Mieter wurden über eine standardisierte E-Mail, die einen Link zum Onlinefragebogen beinhaltete und durch die Kooperationspartner verschickt wurde, auf die Studie aufmerksam gemacht.¹⁰¹³ Die E-Mail skizziert die Zielsetzung der Studie, sichert den Teilnehmern Anonymität zu und bekräftigt die Auswertung der Fragebögen durch eine wissenschaftliche Einrichtung zu Forschungszwecken.¹⁰¹⁴ Ferner wird den Adressaten angeboten, ihnen nach Abschluss einen kostenfreien Bericht mit den Ergebnissen der Studie zukommen zu lassen, sofern sie am Ende ihre Kontaktdaten hinterlassen.¹⁰¹⁵ Der nötige Zeitaufwand wird ebenfalls angegeben. Beide Maßnahmen werden als förderlich für die Rücklaufquote angesehen.¹⁰¹⁶

Unabhängig ihrer spezifischen Flächennachfrage erhielten zunächst alle Mieter den identischen Link zur Umfrage. Nach der Startseite wurden die Teilnehmer gebeten, die von ihnen (überwiegend) genutzte Flächenart auszuwählen. Daraufhin erfolgt der Hinweis, dass sich die Antwortenden auf einen Referenzfall festlegen sollen, sofern sie über mehrere Mietverträge

¹⁰¹¹ Vgl. Brade, K. (1998), S. 150: Partialmodellen wird bzgl. ihrer empirischen Relevanz in den Sozialwissenschaften jedoch eine vorrangige Bedeutung gegenüber Totalmodellen eingeräumt, sofern geeignete Analyseverfahren zum Einsatz kommen. Zu den Themen Repräsentativität und Ergebnisverzerrung vgl. Trübstein, M. (2011), S. 167f.

¹⁰¹² Vgl. Kap. 4.6 ab S. 190.

¹⁰¹³ Zu den inhaltlichen Herausforderungen des Anschreibens vgl. Kirchhoff, S. et al. (2010), S. 29-32. In der Literatur herrscht keine Einigkeit, ob personalisierte oder anonymisierte Anschreiben die Rücklaufquote schriftlicher Umfragen erhöhen, vgl. Bortz, J./ Döring, N. (2006), S. 257. Im Fall der vorliegenden Erhebung können hierüber keine Aussagen getroffen werden, da die kooperierenden Unternehmen beide Wege verfolgt haben, aufgrund der Anonymisierung der Daten jedoch nicht nachvollzogen werden konnte, ob die Rücklaufquoten unterschiedlich ausfielen.

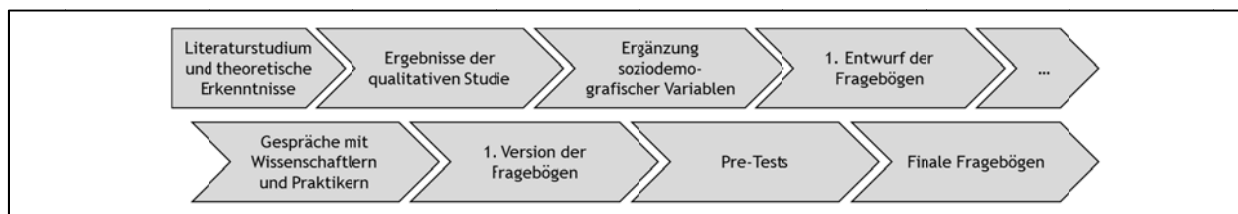
¹⁰¹⁴ Vgl. Berekoven, L./ Eckert, W. (2006), S. 122f. zur Problematik der Auskunftsbereitschaft.

¹⁰¹⁵ Zu den kognitiven Prozessen bei der Fragebogenbeantwortung vgl. Mummendey, H./ Grau, I. (2008), S. 38-57 und Scholl, A. (2003), S. 197-232.

¹⁰¹⁶ Das Anschreiben ist inhaltlich zur Startseite des Fragebogens kongruent, vgl. Anhang 3, S. XXV.

an einem Standort oder über mehrere Standorte mit Mietverhältnissen verfügen. Alle im Verlauf der Befragung getroffenen Aussagen waren dann auf das spezifische Mietverhältnis zu beziehen.¹⁰¹⁷ Ohne diese Einschränkung würde die Gefahr bestehen, dass die Ergebnisse verfälscht oder nivelliert werden, wenn bspw. nach der Festlegung auf die Kategorie „Einzelhandelsfläche“ die Gewichtungen der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren unterschiedlicher Konzepte, wie eines innerstädtischen Ladenlokals und eines peripher gelegenen Fachmarkts, vermischt werden würden.¹⁰¹⁸ Die Konstruktion der Fragebögen orientierte sich am aktuellen Stand der Wissenschaft und verwandten Forschungsvorhaben.¹⁰¹⁹ Die theoretischen Erkenntnisse und die Ergebnisse der qualitativen Studie wurden zusammengefasst und um „soziodemografische“ Variablen zur verbesserten Einordnung der Mieter ergänzt.¹⁰²⁰ Der erste Entwurf der Fragebögen wurde mit Wissenschaftlern und Praktikern diskutiert und an zahlreichen Stellen überarbeitet. Nach weiteren Gesprächen wurde die erste Version der Fragebögen einem Pre-Test unterzogen, der das Ziel verfolgte, die Verständlichkeit der Fragen für die Teilnehmer und die Auswertbarkeit der Antworten anhand multivariater Analyseverfahren sicherzustellen.¹⁰²¹ Abbildung 23 veranschaulicht das Vorgehen bei der Fragebogenkonstruktion:

Abbildung 23: Vorgehen bei der Konstruktion der Fragebögen



Quelle: Eigene Darstellung.

Die Fragebögen wurden mit einer speziellen Umfragesoftware konstruiert, wobei neben einer übersichtlichen und ansprechenden Gestaltung insbesondere Wert auf einen verständlichen

¹⁰¹⁷ Vgl. hierfür bspw. Anhang 3, S. XXVf.

¹⁰¹⁸ Analog sind bei den anderen untersuchten Nutzungsarten entsprechend ungünstige Konstellationen denkbar, weshalb der Fokus durchgängig auf ein spezifisches Mietverhältnis gelegt wurde.

¹⁰¹⁹ Die Methodenliteratur empfiehlt eine Orientierung an existenten Fragebögen und deren Weiterentwicklung für das eigene Forschungsinteresse, vgl. Bortz, J./ Döring, N. (2006), S. 253. Zur Konstruktion und der Gestaltung von Fragebögen vgl. Kirchhoff, S. et al. (2010), S. 19-24, Mummendey, H./ Grau, I. (2008), S. 60-100, Schnell, R. et al. (2005), S. 358-363, Atteslander, P. (2003), S. 174-184 und Scholl, A. (2003), S. 139-173 sowie weiterführend Kallus, K. (2010).

¹⁰²⁰ In Anlehnung an den in der empirischen Sozialforschung gebräuchlichen Begriff „Soziodemografie“ werden unter den „soziodemografischen Variablen“ in der vorliegenden Arbeit alle Merkmale geführt, die primär zur Beschreibung der Stichprobe und der Abgrenzung der Untersuchungsteilnehmer dienen.

¹⁰²¹ Zum Thema Pre-Tests vgl. Kirchhoff, S. et al. (2010), S. 24f., Raab-Steiner, E./ Benesch, M. (2008), S. 58f. und Scholl, A. (2003), S. 192-196.

Im Rahmen der Pre-Tests wurden 109 gewerbliche Mieter angeschrieben. Die Kontaktdaten wurden über einen Immobilienvermittler zur Verfügung gestellt.

Fragestil gelegt wurde.¹⁰²² Hinsichtlich des Umfangs musste ein Trade-Off zwischen Informationsgewinn sowie der kognitiven und zeitlichen Überforderung der Teilnehmer bzw. einem vorzeitigen Abbruch gefunden werden. Nach herrschender Meinung fällt die Antwortbereitschaft der Teilnehmer mit dem Umfang des Fragebogens, weshalb die vorliegende Studie mit dem Ziel angelegt wurde, in ca. zehn Minuten vollständig beantwortet werden zu können. Zur Erhöhung der Antwortbereitschaft wurden als weiterer Punkt nahezu durchgängig geschlossene Multiple-Choice-Fragen gestellt. Lediglich vereinzelt wurden die Befragten gebeten, bspw. prozentuale Flächenaufteilungen oder die bisherige Dauer des Mietverhältnisses händisch einzugeben.¹⁰²³ Um das Nutzerverhalten umfassend analysieren zu können, wurde bei den mobilitätsbeeinflussenden Faktoren ein Feld „Sonstiges“ mit Raum für Anmerkungen und die Angabe weiterer Faktoren ergänzt, das jedoch nicht zwingend ausgefüllt werden musste.¹⁰²⁴ Bei Gewichtungsfragen wurde auf eine fünfstufige Likert-Skala zurückgegriffen.¹⁰²⁵ Die qualitative Studie hat den Schluss nahegelegt, dass die Existenz eines Nullpunkts für die inhaltlich korrekte Bewertung einzelner mobilitätsbeeinflussender Faktoren notwendig ist.¹⁰²⁶

Onlinefragebögen sind gegenüber schriftlich-postalischen Umfragen neben einigen Nachteilen auch mehrere Vorteile inhärent.¹⁰²⁷ V.a. ist es über eine entsprechende Programmierung möglich, die Befragten über „Error Messages“ oder „Missing Values“ auf unvollständige oder fehlerhafte Angaben aufmerksam zu machen und um Nachbesserung zu bitten. Die bereinigte Grundgesamtheit der Rückläufer konnte im Fall der vorliegenden Studie daher vollständig in

¹⁰²² Bei dem verwendeten Programm handelt es sich um die Sawtooth Software SSI Web in der Version 8.2, vgl. Sawtooth Software (2013). Das Serverhosting wurde durch den Softwareanbieter übernommen.

¹⁰²³ Vgl. Raab-Steiner, E./ Benesch, M. (2008), S. 43-63 und Scholl, A. (2003), S. 139-174.

¹⁰²⁴ Zu den Vorteilen geschlossener Fragen in Kombination mit offenen (Misch-) Fragen vgl. Raab-Steiner, E./ Benesch, M. (2008), S. 49 und Brade, K. (1998), S. 150f.

¹⁰²⁵ Zur Skalenwahl und dem Skalenniveau vgl. Raab-Steiner, E./ Benesch, M. (2008), S. 22-30, Schnell, R. et al. (2005), S. 138-149 und Mayer, H. (2009), S. 69-72. Zur Likert-Skala im Speziellen vgl. ebd. S. 74f.

¹⁰²⁶ Vgl. Kap. 4.6 ab S. 190.

¹⁰²⁷ Vgl. Berekoven, L./ Eckert, W. (2006), S.112-120, Bortz, J./ Döring, N. (2006), S. 252-261 und Scholl, A. (2003), S. 45-58: Neben der Zeitersparnis für den Versand der Fragebögen ist bei den Vorteilen onlinegestützter Umfragen insbesondere der geringere monetäre Aufwand zu nennen. Nachteilig wirkt sich gerade die zunehmende „Umfrageflut“ teils unseriöser Anbieter aus, weshalb entsprechende E-Mails nicht selten ungelesen gelöscht werden oder Aufforderungen zur Teilnahme im Internet unbeachtet bleiben.

die Auswertung einfließen.¹⁰²⁸ Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass die Umfragesoftware die Rückläufer bereits in Vorbereitung auf die weiteren Analyseschritte kodiert.¹⁰²⁹

Die Fragebögen bestehen aus drei Teilen, wovon jeweils zwei Teile auf die spezifische Nutzungsart abgestimmt sind. Der Onlinelink führt alle Teilnehmer zur Startseite, die eine Kurzzusammenfassung zur Zielsetzung der Studie, dem Datenschutz und dem zeitlichen Rahmen der Befragung gibt. Daraufhin werden die Teilnehmer gebeten, sich auf die nachgefragte Flächenart bzw. auf einen Referenzfall festzulegen. Nach der Auswahl der Flächenart trennen sich die Fragebögen und beziehen nutzungsspezifische Charakteristika ein. Teil A kategorisiert die Unternehmen anhand von sieben bis acht soziodemografischen Variablen.¹⁰³⁰ Teil B ist für alle Nutzer identisch und befasst sich in sechs Fragenkomplexen mit dem aktuellen Bindungswillen sowie der Relevanz der Flexibilitätsdeterminanten.¹⁰³¹ Teil C gewichtet in zwei Fragenkomplexen die mobilitätsbeeinflussenden Faktoren pro gewählter Nutzungsart.¹⁰³² Am Ende der Befragung erhalten die Teilnehmer die Möglichkeit, optional ihre Kontaktdaten zu hinterlassen, wobei bei der Auswertung keinerlei Rückschlüsse zwischen dem Antwortverhalten und den ggf. hinterlegten Kontaktdaten gezogen werden konnten, da beide Eingaben getrennt voneinander aufgerufen wurden. Abbildung 24 visualisiert die Struktur der Fragebögen und gibt einen stichpunktartigen Überblick über die einzelnen Themenkomplexe:¹⁰³³

¹⁰²⁸ Rückläufer aus schriftlich-postalischen Umfragen sind demgegenüber bei Eingang zunächst auf Vollständigkeit zu kontrollieren und anschließend zu kodieren, wobei unvollständige Rückläufer das zu Analyse Zwecken zur Verfügung stehende Datenmaterial reduzieren.

¹⁰²⁹ Vgl. einführend zur Datenaufbereitung und -kodierung Kirchhoff, S. et al. (2010), S. 37-46 und Mayer, H. (2009), S. 104-108.

Die durch die Umfragesoftware vorgenommene Kodierung musste im Lauf des Analyseprozesses jedoch an mehreren Stellen adjustiert werden.

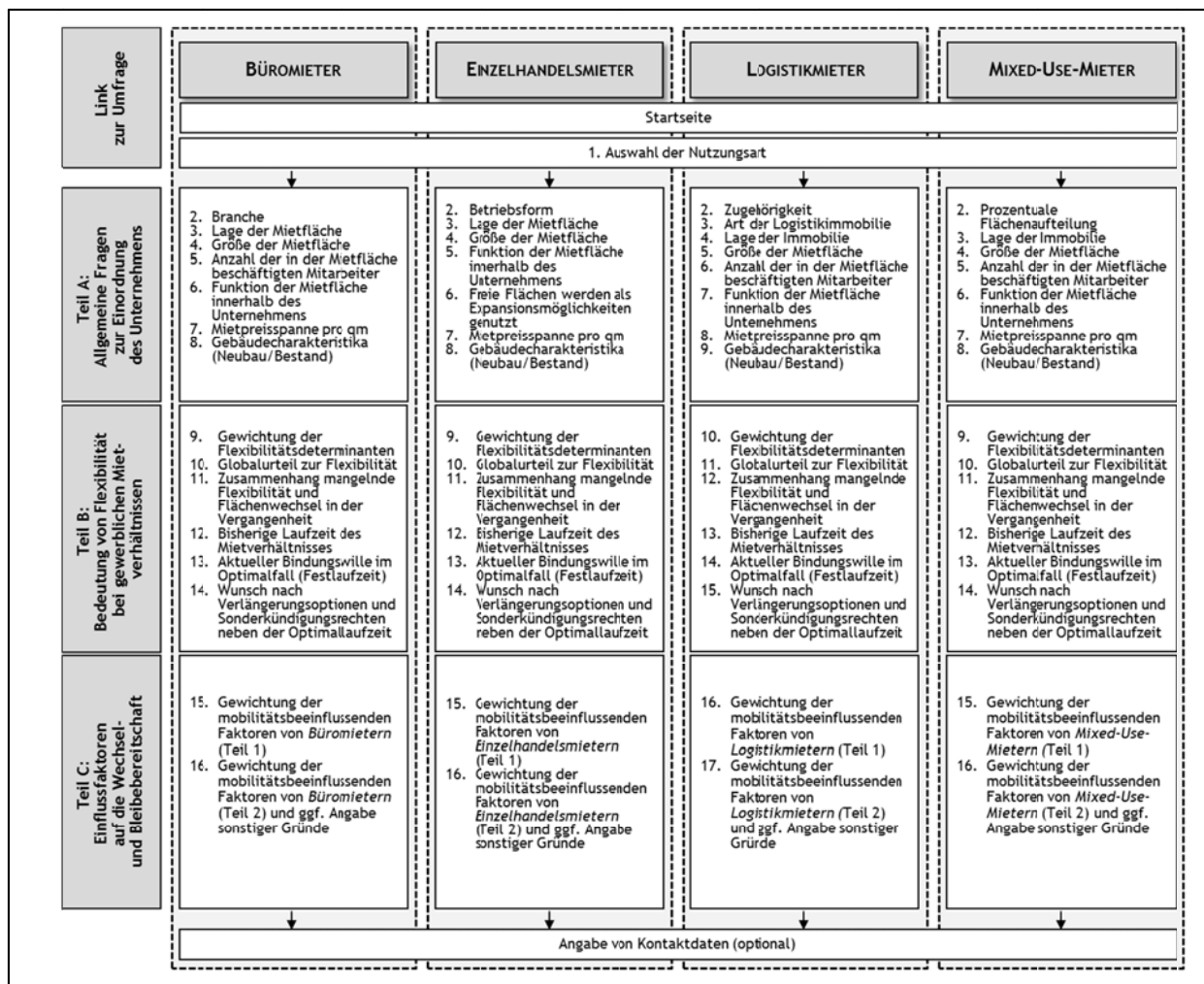
¹⁰³⁰ Teil A bezieht einerseits den Best-Practice-Ansatz zur Primärklassifizierung der untersuchten Mieter aus dem Grundlagenkapitel ein, vgl. Kap. 2.1.3.1 ab S. 24, Kap. 2.1.3.2 ab S. 25, Kap. 2.1.3.3 ab S. 27 und Kap. 2.1.3.4 ab S. 28. Andererseits werden die Erkenntnisse verwandter Forschungsansätze berücksichtigt, vgl. Kap. 4.2.1 ab S. 99, Kap. 4.3.1 ab S. 134 und Kap. 4.4.1 ab S. 158. Insbesondere die Mietpreisspannen und Größenkriterien wurden unter Berücksichtigung aktueller Marktentwicklungen aktualisiert.

¹⁰³¹ Teil B beruht primär auf den in Kap. 3.1 ab S. 54 und Kap. 3.2 ab S. 70 beschriebenen Entwicklungen und den in Abbildung 10 auf S. 75 zusammengefassten Ergebnissen über die Determinanten der Flexibilität gewerblicher Mietverhältnisse.

¹⁰³² Teil C beinhaltet die in den Kap. 4.2 ab S. 99, Kap. 4.3 ab S. 134, Kap. 4.4 ab S. 158 und Kap. 4.5 ab S. 178 diskutierten und in den Katalogen der Kap. 4.2.4 ab S. 132, Kap. 4.3.4 ab S. 156, Kap. 4.4.4 ab S. 176 und Kap. 4.5.3 ab S. 188 summierten mobilitätsbeeinflussenden Faktoren der untersuchten Mieter.

¹⁰³³ Die finalen Fragebögen (nach der Auswahl der Nutzungsart) sind in Anhang 3-6 ab S. XXV zu finden. Abweichend von der Darstellungsweise im Anhang enthält die Onlinefassung nach jeder Frage einen Skip (bei welchem per Mausklick zur nächsten Frage übergegangen wird), wodurch die Übersichtlichkeit am Bildschirm optimiert wurde.

Abbildung 24: Aufbau der Fragebögen



Quelle: Eigene Darstellung.

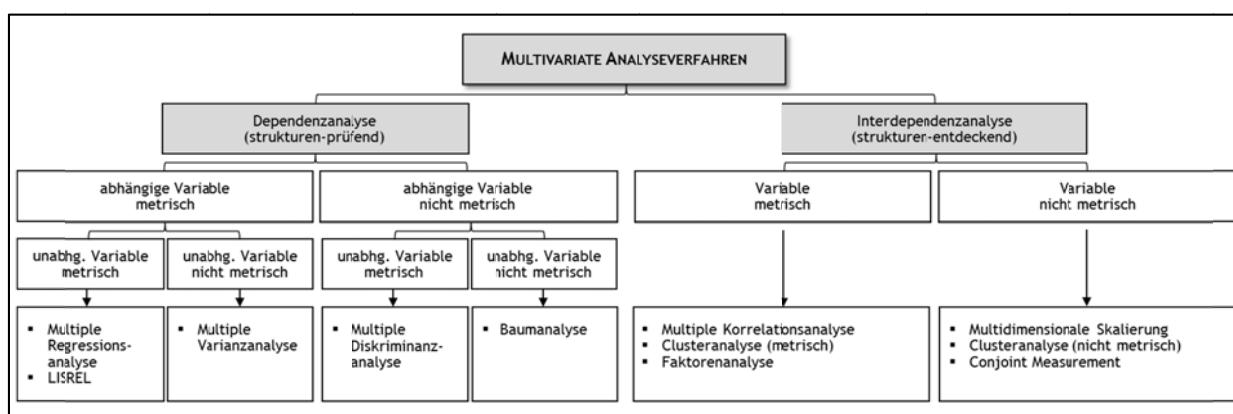
5.1.3 Auswahl der Methodik und Eignung der Clusteranalyse

Für die Analyse multivariater Datensätze hält die Literatur verschiedene Verfahren bereit, welche übergeordnet in Dependenz- und Interdependenzanalysen differenziert werden können.¹⁰³⁴ Während Dependenzanalysen das Ziel verfolgen, Strukturen zwischen Daten zu prüfen, ist die Intention der Interdependenzanalysen, Strukturen und Beziehungen zwischen Daten zu entdecken. Zu berücksichtigen ist bei beiden Verfahren, ob die zu analysierenden Variablen metrisch oder nicht metrisch sind. Bei den Verfahren der Dependenzanalyse ist außerdem zu beachten, welches Skalenniveau die abhängigen und unabhängigen Variablen besitzen. Wie bereits erörtert, weist die vorliegende Arbeit übergeordnet thesengenerierenden

¹⁰³⁴ Vgl. Brade, K. (1998), S. 153-156.

Charakter auf und verfolgt das zentrale Ziel, Muster im Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter aufzudecken. Innerhalb der Interdependenzanalysen bieten sich hierfür im Fall metrischer Variablen multiple Korrelationsanalysen, (metrische) Clusteranalysen oder Faktorenanalysen an.¹⁰³⁵ Für nicht metrische Variablen stehen die multidimensionale Skalierung, (nicht metrische) Clusteranalysen und das Conjoint Measurement zur Verfügung. Abbildung 25 gibt einen Überblick über ausgewählte multivariate Analyseverfahren:¹⁰³⁶

Abbildung 25: Multivariate Analyseverfahren



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Brade, K. (1998), S. 155.

Clusteranalysen werden als besonders geeignet eingestuft, Strukturen innerhalb von Befragungsteilnehmern aufzudecken und Gruppen zu bilden, die ähnliche Verhaltensmuster aufweisen, was der Zielsetzung der Mieterumfrage entspricht.¹⁰³⁷ Das „Ziel der Clusteranalyse ist die Zusammenfassung der Objekte zu Gruppen oder Clustern, wobei die Objektunterschiede innerhalb der Cluster möglichst klein und die Unterschiede zwischen den Clustern möglichst groß sein sollen.“¹⁰³⁸ Anders formuliert „[...] wird eine heterogene Gesamtheit von Objekten so gruppiert, dass jede einzelne Gruppe in sich möglichst homogen und gegenüber den anderen gebildeten Gruppen möglichst heterogen ist.“¹⁰³⁹ Dadurch ist es z.B. möglich, gewerbliche Mieter, die sich in ihrem Mobilitätsverhalten ähneln, aber in ihren äußeren Eigenschaften wie

¹⁰³⁵ Als Anwendungsvoraussetzung für die Faktorenanalyse führen BACKHAUS ET AL. an, dass die Fallzahl mindestens der dreifachen Variablenzahl entsprechen und größer 50 sein sollte, vgl. Backhaus, K. et al. (2011), S. 389. Diese Kriterien werden in der vorliegenden Erhebung nicht durchgängig erfüllt, vgl. Kap. 5.1.1 ab S. 195. Weiterführend zur Faktorenanalyse vgl. Janssen, J./ Laatz, W. (2013), S. 547-575, Rudolf, M./ Müller, J. (2012), S. 307-336 und Litz, H. (2000), S. 284-343.

¹⁰³⁶ Ein ähnlicher Überblick findet sich bei Backhaus, K. et al. (2011), S. VIII, Bortz, J./ Döring, N. (2006), S. 735 oder Fahrmeir, L./ Hamerle, A. (1996), S. 11-17.

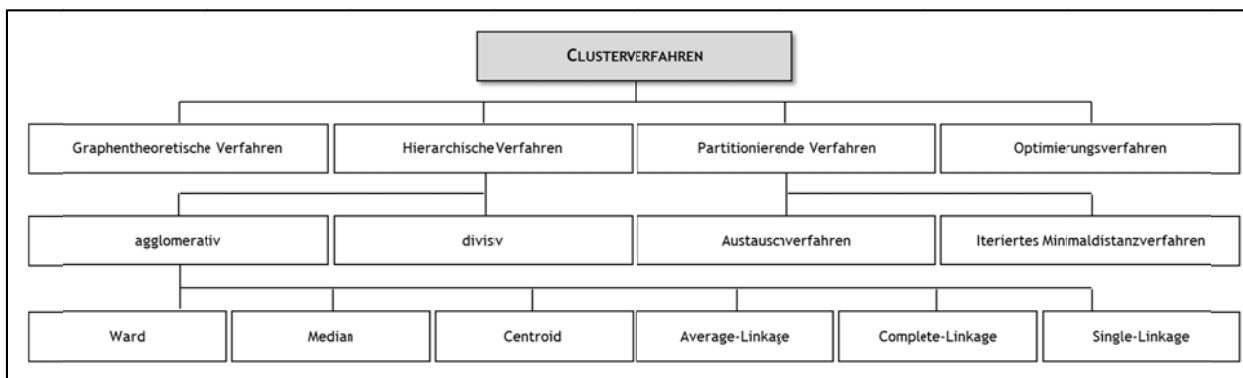
¹⁰³⁷ Clusteranalysen im Rahmen immobilienökonomischer Forschungsbemühungen nutzen u.a. Trübestein, M. (2011), Gerstner, N. (2008) und McCann, P./ Mudambi, R. (2004), vgl. auch Gerstner, N. (2008), S. 214.

¹⁰³⁸ Bortz, J./ Döring, N. (2006), S. 377.

¹⁰³⁹ Trübestein, M. (2011), S. 170f.

der Größe oder der Lage der nachgefragten Fläche unterscheiden, zu identifizieren und anschließend aus einer neu geschaffenen Perspektive tiefergehend zu analysieren.¹⁰⁴⁰ Innerhalb der Clusterverfahren existieren wiederum verschiedene Möglichkeiten, Objekte zu gruppieren. Abbildung 26 zeigt ausgewählte Cluster-Algorithmen:

Abbildung 26: Überblick über ausgewählte Cluster-Algorithmen



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Backhaus, K. et al. (2011), S. 418.

KAUFMANN und PAPE bemerken zur Auswahl des Cluster-Algorithmus: „Generell sollte man nicht die Vorstellung haben, es gebe eine ‚natürliche‘ oder ‚richtige‘ Klassifikation und ein Verfahren, welches in der Lage ist, eine solche Klassifikation zu finden. Eine Klassifikation sollte man eher als ‚brauchbar‘ oder ‚unbrauchbar‘ beurteilen. Im Allgemeinen wird man eine Klassifikation als brauchbar ansehen, wenn sich die Klassen gut interpretieren lassen. Im Idealfall lassen sich die Klassen anhand von Außenkriterien interpretieren, d.h. anhand von Variablen, die selber nicht zur Klassenbildung benutzt wurden. Häufig ist es aber für eine gute Interpretation ausreichend, dass hinsichtlich der zur Klassifikation verwendeten Merkmale homogene und voneinander deutlich getrennte Klassen vorliegen.“¹⁰⁴¹

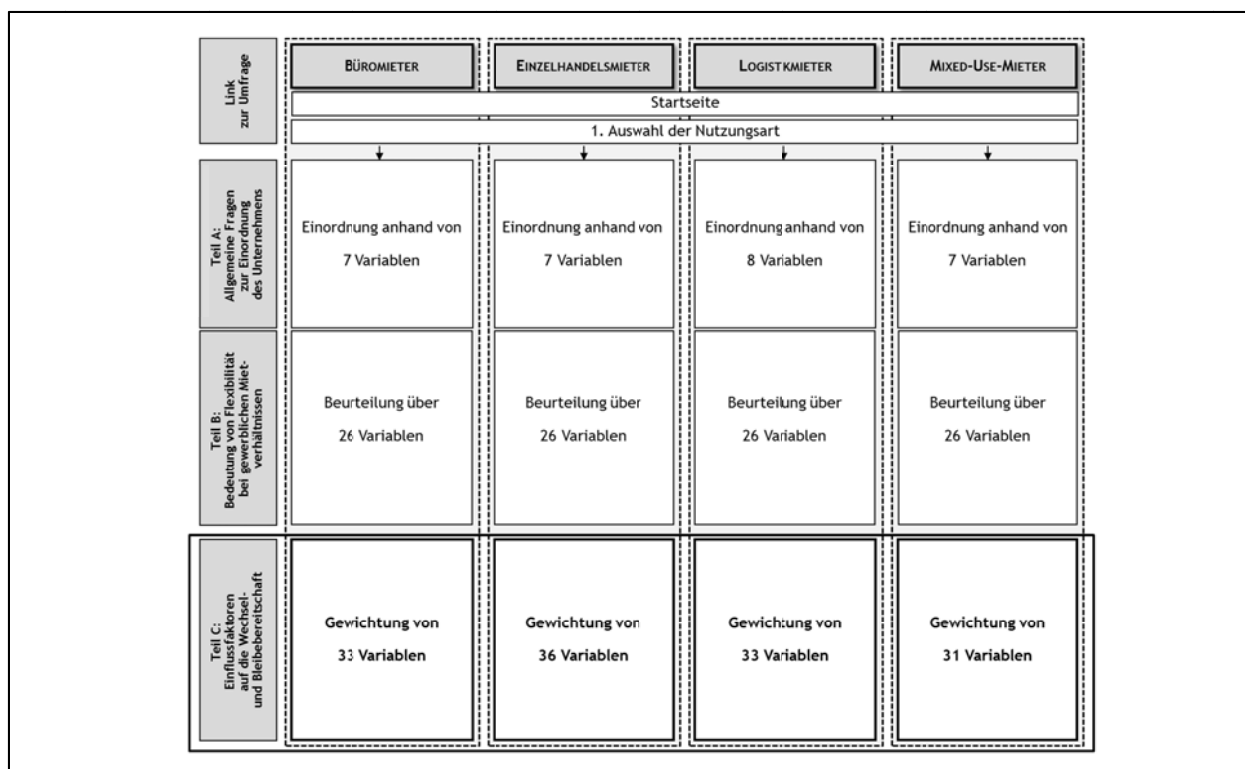
Für die vorliegende Studie veranschaulicht Abbildung 27 auf Basis des in Abbildung 24 schematisierten Aufbaus der Fragebögen die Clusterungsmöglichkeiten der Teilnehmer an der Mieterumfrage:¹⁰⁴²

¹⁰⁴⁰ Vgl. einführend zur Clusteranalyse Janssen, J./ Laatz, W. (2013), S. 489-519, Backhaus, K. et al. (2011), S. 452, Kirchhoff, S. et al. (2010), S. 74-83, Wiedenbeck, M./ Züll, C. (2001) und Kaufmann, H./ Pape, H. (1996).

¹⁰⁴¹ Kaufmann, H./ Pape, H. (1996), S. 536.

¹⁰⁴² Variablen setzen sich aus verschiedenen Ausprägungen einer Eigenschaft zusammen, vgl. Mayer, H. (2009), S. 74f. und Schnell, R. et al. (2005), S. 130f.

Abbildung 27: Clusterungsmöglichkeiten innerhalb der Nutzungsarten im Überblick



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Trübestein, M. (2011), S. 173.

Die Teile A und B der Fragebögen beinhalten sowohl metrische, als auch nicht metrische Variablen. Die unter Teil C erhobenen Variablen weisen ausschließlich metrisches Niveau auf.¹⁰⁴³ Eine Clusterung über alle Rückläufer erschien vor dem Hintergrund sachlogischer Überlegungen und der Expertengespräche wenig erfolgsversprechend, da dort verdeutlicht wurde, dass sich die Mieter aufgrund ihrer intrinsisch diversifizierten Anforderungen kaum nutzungsübergreifend vergleichen lassen.¹⁰⁴⁴ Die weiteren Überlegungen fokussierten daher auf eine Gruppierung innerhalb der Nutzungsarten. Eine Clusterung auf Basis der in Teil A erhobenen, soziodemografischen Faktoren wurde dabei ausgeschlossen. Da im Rahmen der nutzungsspezifischen Datenanalyse bereits eine Aufbereitung der Rückläufer nach den soziodemografischen Faktoren erfolgt, wird der Mehrwert einer wie im Folgenden beschriebenen Clusterung und die daraus neu entstehende Analysedimension als größer eingestuft, als ein nochmaliger, di-

¹⁰⁴³ Ferner definiert BORTZ in seiner skalentheoretischen Annahme, dass Instrumente wie Fragebögen „[...] das jeweilige Merkmal metrisch messen, sodass der gesamte statistische ‚Apparat‘ für metrische Daten eingesetzt werden kann.“ Bortz, J. (2005), S. 26, vgl. ebenso Bortz, J./ Döring, N. (2006), S. 67-70 und Trübestein, M. (2011), S. 175.

¹⁰⁴⁴ Zur Bestätigung dieser Auffassung wurden die Rückläufer (unabhängig ihrer Nutzungsart) nach verschiedenen Verfahren anhand der in Teil B erhobenen Variablen geclustert. Im Ergebnis ließen sich die nutzungsübergreifend erzeugten Cluster jedoch nicht rational interpretieren.

rekter Rückgriff auf die soziodemografischen Parameter zu Gruppierungszwecken.¹⁰⁴⁵ Wie in Kap. 5.2 diskutiert wird, hat sich eine Clusterung der befragten Mieter anhand der Variablen aus Teil C als zielführend erwiesen.¹⁰⁴⁶

Nach mehreren Testläufen unter Einbezug verschiedener Algorithmen sind v.a. die Erkenntnisse hervorzuheben, die auf Basis des Ward-Verfahrens gewonnen wurden und die Grundlage für das weitere Vorgehen bilden.¹⁰⁴⁷ Das Ward-Verfahren ist Teil der hierarchisch-agglomerativen Clusterverfahren und besteht aus drei wesentlichen Ablaufschritten:¹⁰⁴⁸

- Bestimmung des Proximitätsmaßes¹⁰⁴⁹
- Auswahl des Fusionierungsalgorithmus¹⁰⁵⁰
- Bestimmung der optimalen Clusterzahl¹⁰⁵¹

Zu Beginn einer Clusterung nach der Ward-Methode stellt jedes Objekt ein Cluster dar. Wird - wie hier - die quadrierte Euklidische Distanz als Proximitätsmaß festgelegt, muss diese aus der Rohdatenmatrix zunächst für alle Objektpaare und ihre Eigenschaften berechnet werden.¹⁰⁵² Die resultierende Distanzmatrix bildet den Ausgangspunkt für die folgenden Schritte. Das Zielkriterium ist jeweils die Suche nach den beiden Objekten oder Clustern, bei deren Fusion das vorgegebene Heterogenitätsmaß im geringsten Umfang erhöht wird (hier: die Feh-

¹⁰⁴⁵ Das Vorgehen entspricht damit der Ursprungsintention der Clusterbildung, welche primär darauf ausgerichtet ist, neue Perspektiven zu eröffnen und Zusammenhänge über bislang unbekannte Strukturen aufzudecken.

¹⁰⁴⁶ Gleichzeitig soll angemerkt werden, dass eine Clusterung innerhalb der Nutzungsarten nach den in Teil B erhobenen Variablen in weiten Teilen durchaus nachvollziehbare Gruppenbildungen zur Folge hatte. Aufgrund der Übersichtlichkeit gepaart mit dem beschränkten Umfang der Arbeit und dem Schwerpunkt des Forschungsvorhabens auf dem Mobilitätsverhalten der Mieter muss an dieser Stelle auf detailliertere Ausführungen hierüber aber verzichtet werden.

¹⁰⁴⁷ Zusammenfassend zur Ward-Methode vgl. Backhaus, K. et al. (2011), S. 426-430 und Trübstein, M. (2011), S. 174-176.

Sämtliche Clusteranalysen wurden mit der Software IBM SPSS Statistics in der Version 21 durchgeführt, vgl. IBM (2013). Für eine Einführung in die statistische Datenanalyse mit SPSS vgl. Janssen, J./ Laatz, W. (2013).

¹⁰⁴⁸ Vgl. Abbildung 26, S. 205. Zu den drei wesentlichen Ablaufschritten einer Clusterung vgl. Backhaus, K. et al. (2011), S. 398f. und Litz, H. (2000), S. 388.

¹⁰⁴⁹ Zu den Distanz- und Ähnlichkeitsmaßen vgl. Rudolf, M./ Müller, J. (2012), S. 281-286, Backhaus, K. et al. (2011), S. 399-417 und Kaufmann, H./ Pape, H. (1996), S. 440-453.

Die vorliegende Arbeit nutzt durchgängig die quadrierte Euklidische Distanz als Proximitätsmaß. Zu den Vor- und Nachteilen vgl. ebd.

¹⁰⁵⁰ Vgl. Backhaus, K. et al. (2011), S. 417-436.

¹⁰⁵¹ Zur Interpretation hierarchischer Clusterlösungen vgl. Rudolf, M./ Müller, J. (2012), S. 290-292 und Backhaus, K. et al. (2011), S. 436-448.

¹⁰⁵² Zur Ermittlung der quadrierten Euklidischen Distanz werden für jedes Objektpaar die Differenzwerte aller Eigenschaften quadriert und anschließend addiert, vgl. Backhaus, K. et al. (2011), S. 411. Ein Proximitätsmaß kann neben einem Distanzmaß im Allgemeinen ebenfalls aus einem Ähnlichkeitsmaß bestehen, vgl. Backhaus, K. (2011), S. 398.

lerquadratsumme, die Streuung bzw. Varianz in einer Gruppe).¹⁰⁵³ Anschließend wird die veränderte Distanzmatrix berechnet. Beide Schritte werden solange wiederholt, bis alle Objekte einer Gruppe angehören (sog. Ein-Cluster-Lösung).¹⁰⁵⁴ Am Ende kann die „optimale“ Clusterzahl bestimmt werden, wobei zwischen statistischen Kriterien und den Interpretationsmöglichkeiten der verschiedenen Lösungen abgewogen werden muss.¹⁰⁵⁵ BERGS konnte nachweisen, dass das Ward-Verfahren im Vergleich zu anderen Algorithmen meist sehr gute Partitionen liefert.¹⁰⁵⁶ BACKHAUS ET AL. nennen mehrere Voraussetzungen, die bei der Anwendung des Ward-Verfahrens erfüllt sein sollten:¹⁰⁵⁷

- Die Verwendung eines Distanzmaßes stellt für die Ähnlichkeitsbestimmung ein inhaltlich sinnvolles Kriterium dar,
- die der Clusterung zugrundeliegenden Variablen werden auf metrischem Skalenniveau gemessen,
- die Objektmenge enthält keine Ausreißer oder wurde vorher um diese reduziert,
- die Variablen sind unkorreliert und
- es kann davon ausgegangen werden, dass jede Gruppe eine ähnliche Größe und (inhaltliche) Ausdehnung aufweist.

Vor dem Hintergrund der qualitativen Studie und der Art der Fragestellung in Teil C der Fragebögen kann Punkt eins als erfüllt angesehen werden. Für Punkt zwei wurde bereits bestätigt, dass die für die Clusterung herangezogenen Variablen auf metrischem Niveau gemessen werden und für Punkt drei wurde festgehalten, dass die Rückläufer (der bereinigten Grundgesamtheit) durchwegs vollständige Angaben enthalten. Auf Ausreißer werden die Rückläufer unter den jeweiligen Nutzungsarten untersucht, gleichfalls werden dort die Korrelationen der Variablen berechnet. Punkt fünf lässt sich ex-ante nicht final beantworten, da sowohl die Gruppengrößen, als auch die Gruppenausdehnungen von der Anzahl der Cluster abhängen.¹⁰⁵⁸

¹⁰⁵³ Da eingangs jedes Objekt ein Cluster darstellt, sind Streuung und Fehlerquadratsumme zu Beginn des Ward-Verfahrens gleich Null.

¹⁰⁵⁴ Vgl. Backhaus, K. et al. (2011), S. 420f. und S. 426-430 sowie Trübstein, M. (2011), S. 174f.

¹⁰⁵⁵ Zum Informationsgehalt von F- und t-Werten bei Clusteranalysen vgl. Kap. 5.2 ab S. 209.

Auf die Bestimmung der optimalen Clusterzahl (u.a. Dendrogramm) wird weiterführend ebenso in Kap. 5.2 ab S. 209 eingegangen, vgl. ergänzend Backhaus, K. et al. (2011), S. 399.

¹⁰⁵⁶ Vgl. Mayer, H. (2006), S. 152 und Bergs, S. (1981), S. 96f.

¹⁰⁵⁷ Vgl. Backhaus, K. et al. (2011), S. 431.

¹⁰⁵⁸ BACKHAUS ET AL. geben außerdem Anwendungsempfehlungen für den Umgang mit Ausreißern, konstanten Merkmalen und (hoch)korrelierten Ausgangsdaten, vgl. Backhaus, K. et al. (2011), S. 449-453. Bei gegebener Notwendigkeit wird auf diese Themen in den einzelnen Abschnitten eingegangen.

5.2 Datenaufbereitung und -analyse

Das Kapitel 5.2 bereitet die Ergebnisse der Mieterbefragung segmentiert nach Nutzungsarten auf.¹⁰⁵⁹ Einer deskriptiv orientierten Beschreibung der Rückläufer folgen Analysen über die Zusammenhänge zwischen soziodemografischen Variablen und den mobilitätsbeeinflussenden Faktoren sowie Clusterungen mit dem Ziel, die Forschungsfragen in größerer Detailtiefe zu beantworten.¹⁰⁶⁰ Aufgrund des beschränkten Umfangs der Arbeit müssen in der Untersuchung Akzente gesetzt und Ergebnisse aggregiert dargestellt werden, wobei die Akzentuierung bedingt durch das zentrale Forschungsinteresse zugunsten der Unternehmensmobilität erfolgt. Anregungen für weiterführende Ansätze gibt Kapitel 6.2.¹⁰⁶¹

Im Vorgriff auf die Analysen wurden die mobilitätsbeeinflussenden Faktoren mittels unterschiedlicher Verfahren auf ihre Verteilung getestet. Im Ergebnis kann eine Normalverteilung der Variablen über alle Nutzungsarten abgelehnt werden, sodass im weiteren Verlauf nichtparametrische Tests zur Anwendung kommen.¹⁰⁶²

5.2.1 Analyse des Mobilitätsverhaltens von Büromietern

Die Rückläufer aus dem Bürobereich werden zunächst hinsichtlich ihrer soziodemografischen Eigenschaften charakterisiert, bevor speziell auf die Flexibilitätsdeterminanten, den Bindungswillen und die Gewichtung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren eingegangen wird. Im Anschluss erfolgt ein segment- und clusterspezifischer Vergleich der Nutzer bzgl. ihrer Präferenzstrukturen und Verhaltensmuster. Der Anteil der Büromieter an der bereinigten Grundgesamtheit beträgt 52%. Somit liegen den Auswertungen 104 Rückläufer zugrunde.

¹⁰⁵⁹ Für die Auswertungen wurde neben SPSS auf Microsoft Excel 2010 zurückgegriffen. Vereinzelt kann es in Tabellen und Abbildungen zu rundungsbedingten Differenzen kommen.

¹⁰⁶⁰ Auf statistische Zusammenhänge wird ebenfalls in den jeweiligen Unterkapiteln verwiesen. Im Rahmen der Analysen wird ein Niveau von kleiner 5% als statistisch signifikant und ein Niveau kleiner 1% als hochsignifikant angesehen. Vgl. weiterführend zu den verschiedenen Signifikanzniveaus und ihren Einschränkungen Fahrmeir, L. et al (2010), S. 411-427, Bortz, J./ Döring, N. (2006), S. 494, Bortz, J. (2005), S. 107-125 und Brade, K. (1998), S. 245.

¹⁰⁶¹ Vgl. Kap. 6.2 ab S. 298. Ebenso werden Zusammenhänge innerhalb der soziodemografischen Variablen nachrangig behandelt, sofern sie in keiner direkten Verbindung zur Unternehmensmobilität stehen.

¹⁰⁶² U.a. wurden der Kolmogorov-Smirnov-Test mit Signifikanzkorrektur nach Lilliefors sowie der Shapiro-Wilk-Test herangezogen und die Ergebnisse über deskriptive Verteilungsmaße plausibilisiert.

5.2.1.1 Nutzungsspezifische Datenanalyse

Der Aufbau der folgenden Unterkapitel orientiert sich an der Struktur der Mieterbefragung. Die „Soziodemografischen Charakteristika der Stichprobe“ basieren auf Teil A des Fragebogens für Büromieter, der Abschnitt „Flexibilitätsdeterminanten und Bindungswille“ spiegelt das Antwortverhalten in Teil B wider und die Ausführungen zur „Bedeutung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren“ beziehen sich auf Teil C.¹⁰⁶³

5.2.1.1.1 Soziodemografische Charakteristika der Stichprobe

Das Branchenspektrum der befragten Büromieter kann als diversifiziert beurteilt werden. Deutlich dominiert wird die Stichprobe jedoch von Teilnehmern aus dem Immobilienbereich (54%), gefolgt von unternehmensbezogenen und anderen Dienstleistern (24%):¹⁰⁶⁴

Tabelle 5: Branchenzugehörigkeit der Büromieter

Unternehmensbranche	Anzahl	Anteil
Industrie und Produktion	3	3%
Öffentliche Institution	3	3%
Non-Profit-Organisation	1	1%
Gesundheitswesen	3	3%
Handel und Handelsvermittlungen	3	3%
Informations- und Kommunikationstechnologie	5	5%
Immobilien	56	54%
Banken und Finanzdienstleistungen	5	5%
Unternehmensbezogene und andere Dienstleistungen	25	24%
Summe	104	100%

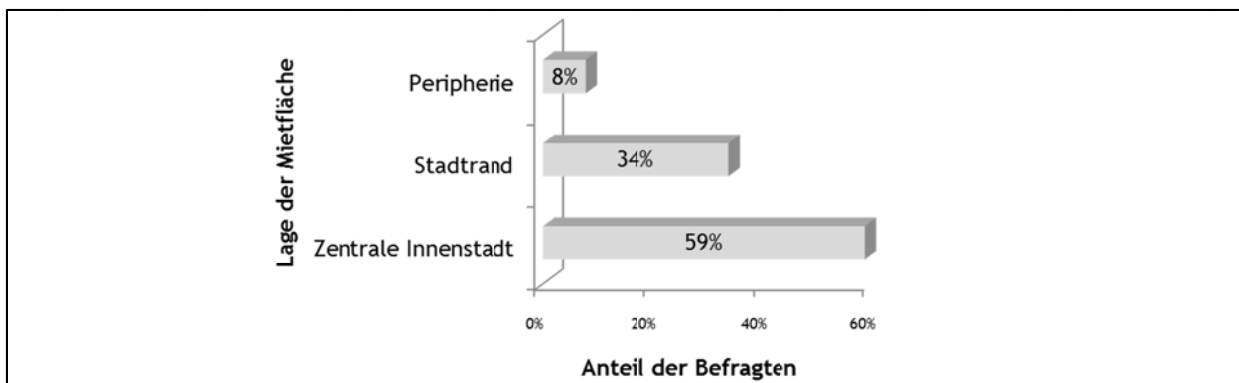
Quelle: Eigene Darstellung.

Zu 59% belegen die befragten Unternehmen Büroflächen in der zentralen Innenstadt, zu 34% am Stadtrand und zu 8% in peripheren Lagen:

¹⁰⁶³ Vgl. Anhang 3: Fragebogen für Büromieter, ab S. XXV.

¹⁰⁶⁴ Die Dominanz der Immobilienbranche in der Stichprobe ist nach Ansicht des Verfassers auf den zur Datengenerierung genutzten Adresspool der Immobilienprofessionals und deren überdurchschnittlich hohe Teilnahmbereitschaft an der Studie zurückzuführen, vgl. Kap. 5.1.1 ab S. 195.

Abbildung 28: Lage der Büroflächen



Quelle: Eigene Darstellung (n = 104).

Nahezu jeder zweite Büronutzer (46%) mietet Kleinvolumige Flächen mit einer Größe von bis zu 250 qm. Fast jede dritte Unternehmung verfügt über 251 bis 1.000 qm (31%). 10% der Befragten besitzen zwischen 2.001 und 5.000 qm Fläche, 6% mehr als 5.000 qm:

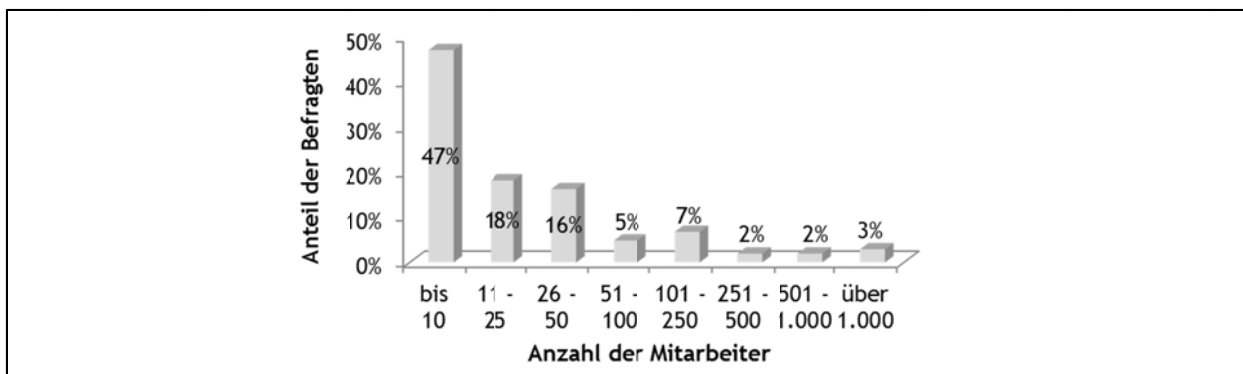
Tabelle 6: Größe der Büroflächen

Größe der Mietfläche	Anzahl	Anteil
bis 250 qm	48	46%
251 – 500 qm	16	15%
501 – 1.000 qm	17	16%
1.001 – 1.500 qm	2	2%
1.501 – 2.000 qm	5	5%
2.001 – 5.000 qm	10	10%
größer als 5.000 qm	6	6%
Summe	104	100%

Quelle: Eigene Darstellung.

Die Mitarbeiteranzahl bewegt sich parallel zum Flächenumfang in einer größeren Bandbreite, wobei mit 47% ein Schwerpunkt auf bis zu zehn Vollzeitmitarbeitern liegt. 18% haben 25 bis 50 Mitarbeiter, 16% 26 bis 50. 5% geben an, über 500 Angestellte vor Ort zu beschäftigen:

Abbildung 29: Mitarbeiteranzahl der Büromieter

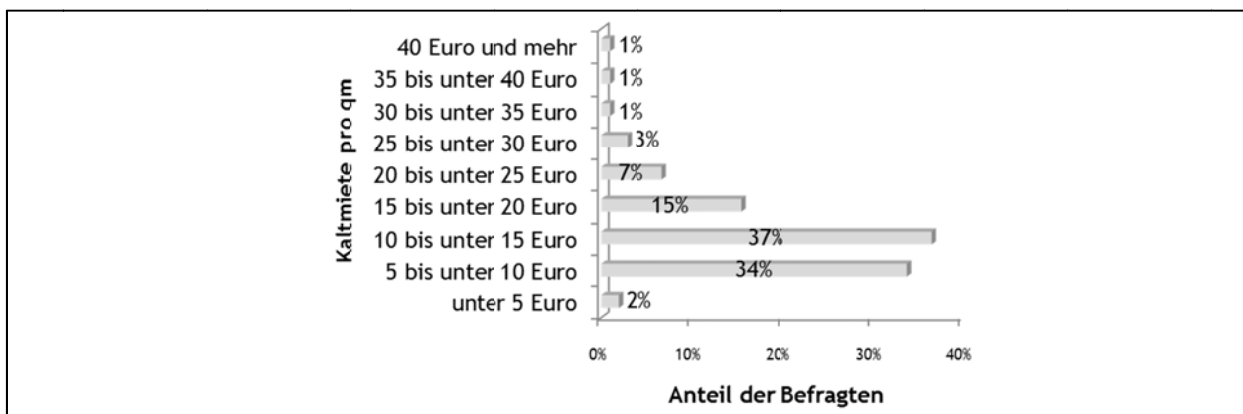


Quelle: Eigene Darstellung (n = 104).

Die Funktionen der Büroflächen sind annähernd gleichverteilt. In 36% der Fälle handelt es sich um den einzigen Unternehmensstandort, bei 33% um den Hauptsitz des Unternehmens, wobei zusätzlich mindestens eine Niederlassung existiert, und bei 32% um eine Niederlassung, die mit einem Mutterunternehmen verbunden ist.

Die Preisspannen für die Kaltmiete pro qm bewegen sich im Bereich von unter fünf Euro (2%) bis hin zu 40 Euro und mehr (1%). Das Gros der Unternehmen zahlt pro qm fünf bis unter zehn Euro (34%), zehn bis unter 15 Euro (37%) und 15 bis unter 20 Euro (15%) Miete:

Abbildung 30: Mietpreisspannen im Bürobereich



Quelle: Eigene Darstellung (n = 104).

13% der Büroflächen befinden sich in einem bis zu fünf Jahre alten Neubau, 19% in einem fünf bis zehn Jahre alten Bestandsgebäude, 46% in einem modernisierten Bestandsgebäude, das älter als zehn Jahre ist, und 22% in einem nicht-modernisierten Bestandsgebäude mit einem Alter von mehr als zehn Jahren:

Tabelle 7: Alter der Büroimmobilien

Alter der Immobilien	Anzahl	Anteil
Neubau (Alter kleiner 5 Jahre)	13	13%
Bestandsgebäude (Alter zwischen 5 und 10 Jahre)	20	19%
modernisiertes Bestandsgebäude (älter als 10 Jahre)	48	46%
nicht-modernisiertes Bestandsgebäude (älter als 10 Jahre)	23	22%
Summe	104	100%

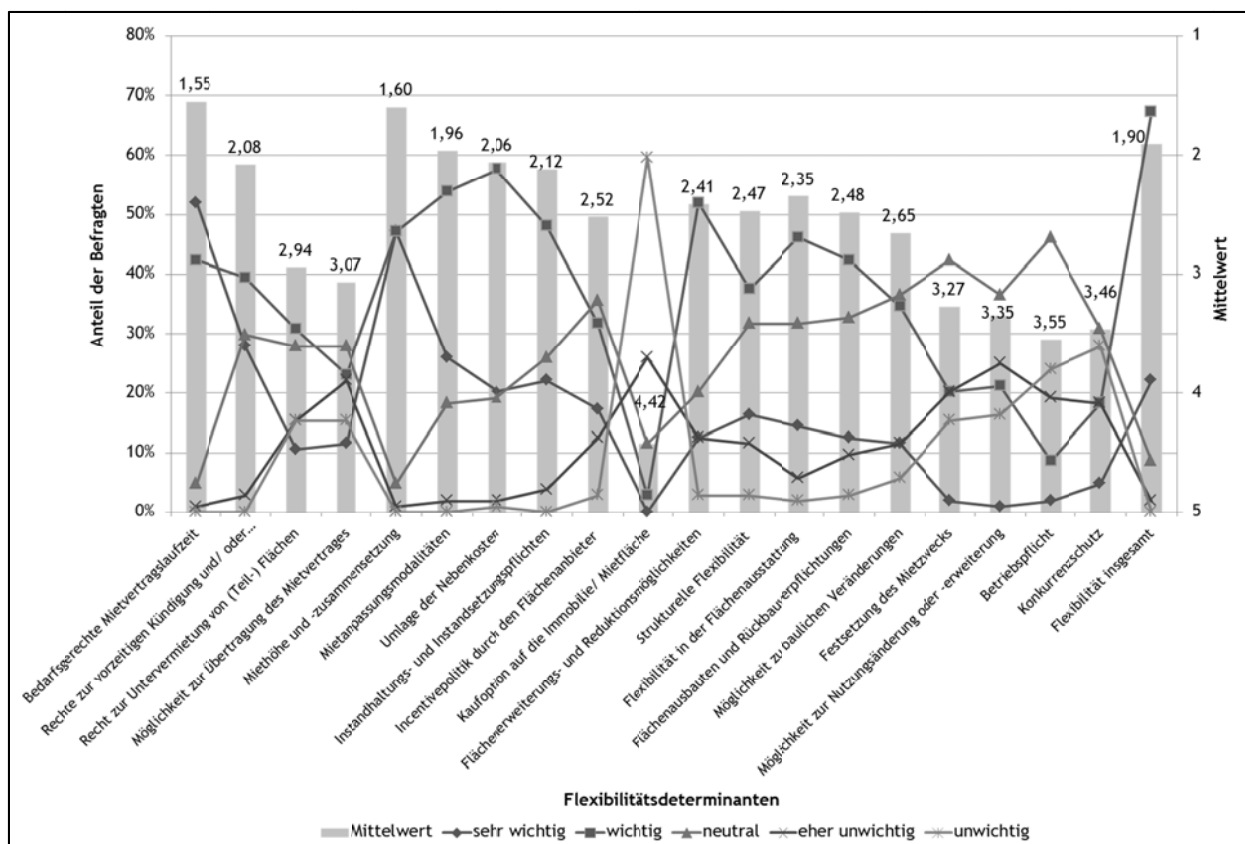
Quelle: Eigene Darstellung.

5.2.1.1.2 Flexibilität determinanten und Bindungswille

Flexibilität in Verbindung mit dem Mietverhältnis wird von den Unternehmen des Bürobereichs insgesamt als wichtig (Mittelwert 1,90) eingestuft.¹⁰⁶⁵ Der bedeutendste Bestandteil wird in einer bedarfsgerechten Mietvertragslaufzeit (1,55) gesehen. Im Anschluss folgen die Miethöhe und die Mietzusammensetzung (1,60) sowie die Mietanpassungsmodalitäten (1,96). 52% der Befragten schätzen eine bedarfsgerechte Mietvertragslaufzeit als sehr wichtig ein. Für 47% sind Miethöhe und -zusammensetzung sehr wichtig. 28% sehen Rechte zur vorzeitigen Kündigung oder Verlängerungsoptionen als sehr wichtig an. Den geringsten Stellenwert nehmen Kaufoptionen auf die Immobilie/ Mietfläche ein (4,42), eine vordergründig für den Einzelhandelsbereich relevante Betriebspflicht (3,55) sowie der Konkurrenzschutz (3,46). 60% bewerten eine Kaufoption als unwichtig. 28% sehen Konkurrenzschutz als unwichtig an und 24% halten eine Betriebspflicht für unwichtig:

¹⁰⁶⁵ Prämisse der Mittelwertbildung sind gleich große Abstände auf der Erhebungsskala des Fragebogens (von „sehr wichtig“ bis „unwichtig“) und eine entsprechende Wahrnehmung der Äquidistanz durch die Teilnehmer, vgl. hierzu die Ausführungen und Literaturverweise zum Skalenniveau und der skalentheoretischen Annahme unter Kap. 5.1.2 und 5.1.3 ab S. 199.

Abbildung 31: Aggregierte Gewichtung der Flexibilitätsdeterminanten im Bürobereich



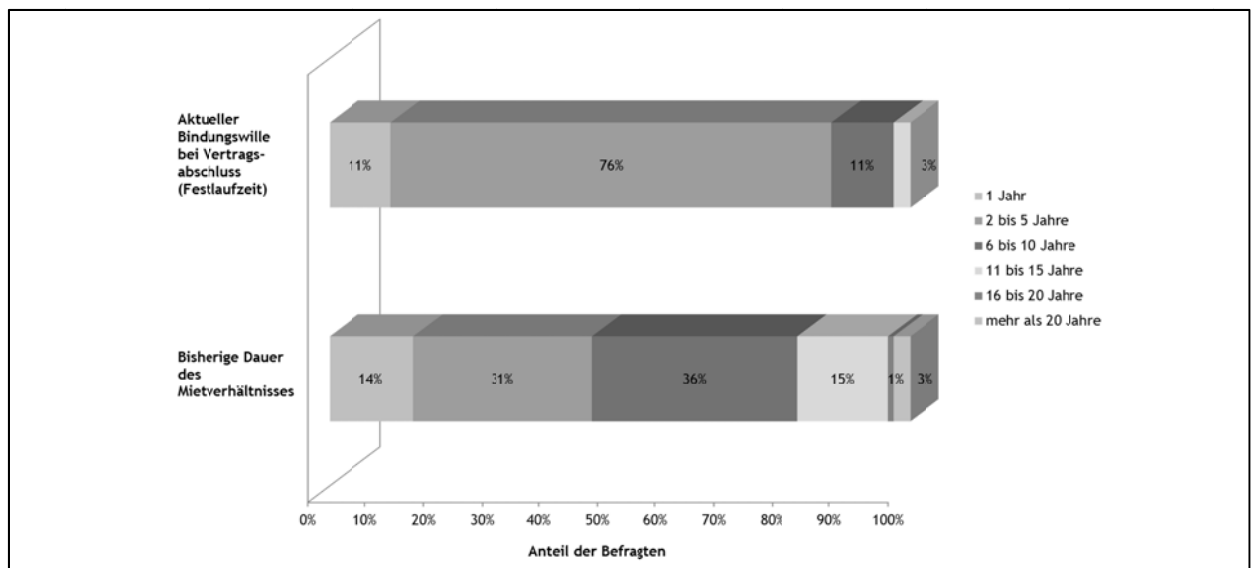
Quelle: Eigene Darstellung (1=sehr wichtig, 2=wichtig, 3=neutral, 4=eher unwichtig, 5=unwichtig; n = 104).

Knapp die Hälfte der Befragungsteilnehmer (49%) hat aufgrund mangelnder Flexibilität im Bestand in der Vergangenheit bereits einmal die Mietflächen gewechselt.

In Bezug auf den Bindungswillen kann festgehalten werden, dass sich 11% der Unternehmen im Optimalfall für ein Jahr fest an ihre Flächen binden wollen würden. 76% würden eine Laufzeit von zwei bis fünf Jahren präferieren, 14% von sechs und mehr Jahren.¹⁰⁶⁶ Die bisherige Dauer der Mietverhältnisse bewegt sich zwischen einem Jahr (14%) und mehr als 20 Jahren (3%). Das Gros der Nutzer (67%) mietet seine Flächen seit zwei bis zehn Jahren:

¹⁰⁶⁶ Minimum=1, Maximum=15, Mittelwert=4,63, Median=5, Standardabweichung=2,93.

Abbildung 32: Bindungswille und Mietvertragsdauer im Bürobereich



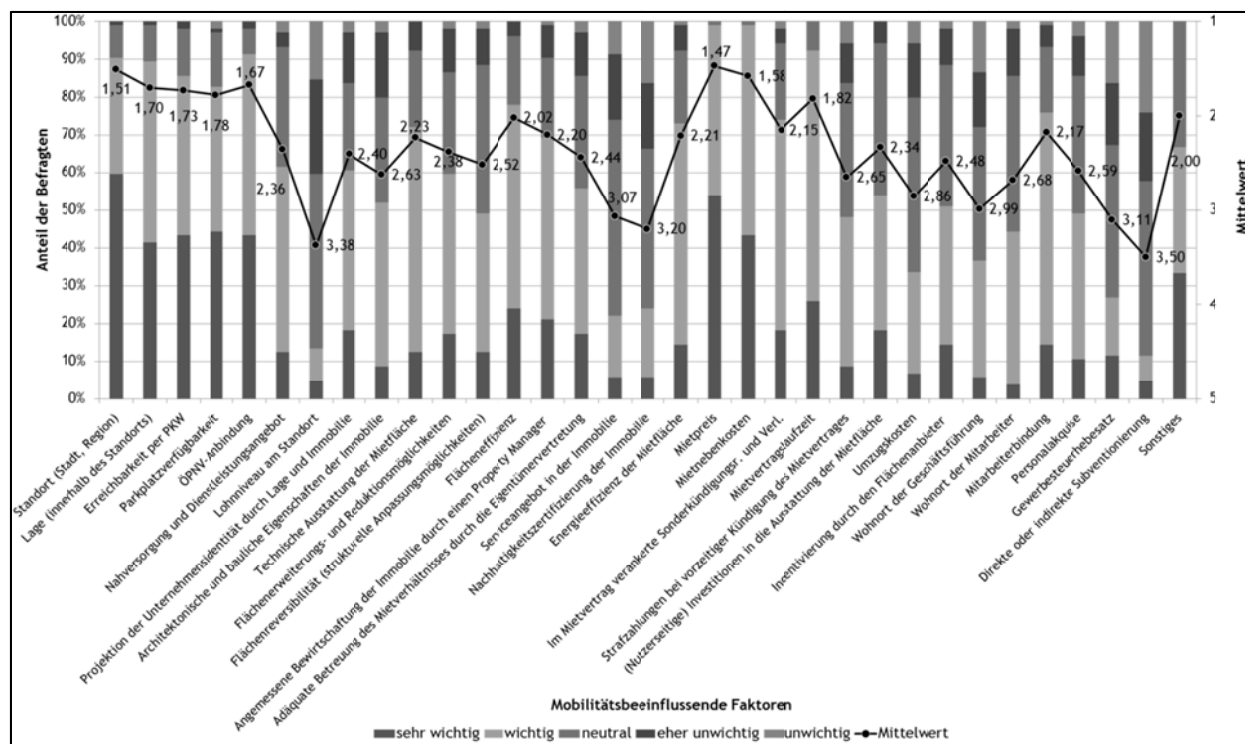
Quelle: Eigene Darstellung (n = 104).

Bei freier Gestaltungsmöglichkeit würden 94% der Unternehmen ihre gewünschte Festlaufzeit mit einer Verlängerungsoption versehen. 58% tendieren dazu, ein Sonderkündigungsrecht für die Gesamtfläche in der Festlaufzeit zu vereinbaren und 61% würden ein Sonderkündigungsrecht über eine Teilfläche in der Festlaufzeit nachfragen.

5.2.1.1.3 Bedeutung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren

Mit einem Mittelwert von 1,47 wird dem Mietpreis von den Büronutzern aggregiert der größte Einfluss auf das Mobilitätsverhalten zugesprochen. An zweiter und dritter Stelle stehen der Standort (1,51) und die Mietnebenkosten (1,58). Der Standort wird von 60% der Befragten mit sehr wichtig bewertet. 54% beurteilen den Mietpreis und 44% die Parkplatzverfügbarkeit als sehr wichtig. Den geringsten Stellenwert mit 3,50 erzielen die direkte oder indirekte Subventionierung (durch Stadt, Kommune etc.), das Lohnniveau am Standort (3,38) sowie die Nachhaltigkeitszertifizierung der Immobilie (3,20). 24% der Nutzer stufen eine Subventionierung als unwichtig für ihr Mobilitätsverhalten ein, 16% eine Nachhaltigkeitszertifizierung der Immobilie. 15% beurteilen das Lohnniveau am Standort im thematischen Kontext als unwichtig. Unter der Kategorie „Sonstiges“ führen die Teilnehmer jeweils einmal eine verfügbare Flächengröße von über 2.000 qm (als sehr wichtig) an, die Sicherheit des Objekts (wichtig) und die Nähe zu Wettbewerbern (neutral):

Abbildung 33: Aggregierte Gewichtung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren im Bürobereich



Quelle: Eigene Darstellung (1=sehr wichtig, 2=wichtig, 3=neutral, 4=eher unwichtig, 5=unwichtig; n = 104).

Nach der aggregierten Betrachtung ist im nächsten Abschnitt von Interesse, ob sich die Gewichtungen der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren in Abhängigkeit der soziodemografischen Charakteristika der Befragten unterscheiden.¹⁰⁶⁷ Vor der Clusterung werden die Unternehmen daher in einer A-priori-Segmentierung gruppenweise auf statistische Zusammenhänge zwischen ihrer Einschätzung zu den mobilitätsbeeinflussenden Faktoren und den in Teil A des Fragebogens erhobenen Variablen getestet.¹⁰⁶⁸ Hierzu kommt in Kapitel 5.2 der Kruskal-Wallis-Test zur Anwendung. Der Kruskal-Wallis-Test ist ein nicht parametrischer Test. Er setzt keine Normalverteilung der Daten voraus und „[...] eignet sich gut zur Prüfung auf eine unterschiedliche zentrale Lage von Verteilungen [...]“.¹⁰⁶⁹ In den Unterkapiteln zu den einzelnen Nutzungsarten werden die (hoch) signifikanten Ergebnisse der Kruskal-Wallis-Tests aufbereitet und die Unterschiede zwischen den Befragungsteilnehmern anhand der Gruppenmittelwerte

¹⁰⁶⁷ Auf eine Darstellung der Korrelationen zwischen den soziodemografischen Variablen und den mobilitätsbeeinflussenden Faktoren wird aus Gründen der Übersichtlichkeit und zugunsten des im Folgenden skizzierten Ansatzes verzichtet. Zudem wäre die Stringenz der Vorgehensweise durch die wechselnden Skalenniveaus in Teil A der Fragebögen nicht durchgängig gewährleistet.

¹⁰⁶⁸ Aufgrund der interessanten Erkenntnisse werden die bisherige Dauer des Mietverhältnisses und der aktuelle Bindungswille der Nutzer ergänzend betrachtet.

¹⁰⁶⁹ Janssen, J./ Laatz, W. (2013), S. 635.

veranschaulicht.¹⁰⁷⁰ Die asymptotische Signifikanz kann aus Verteilungsgründen dabei nur dann zur Beurteilung der Testergebnisse herangezogen werden, wenn alle im Rahmen eines Variablenvergleichs betrachteten Gruppen mehr als fünf Mitglieder aufweisen bzw. wenn bei einer Gegenüberstellung von nur drei Gruppen ergänzend mindestens eine Gruppe aus mehr als acht Mitgliedern besteht. Diese beiden Voraussetzungen werden in Kapitel 5.2 mehrfach unterschritten. Da exakte Tests nach Kruskal-Wallis die verfügbaren Rechenkapazitäten in diesem Fall übersteigen, wurden bei allen Gruppenvergleichen Monte-Carlo-Simulationen durchgeführt.¹⁰⁷¹ Bei den mit „*“ gekennzeichneten Fällen ist zur Gütebeurteilung im weiteren Verlauf die Monte-Carlo-Signifikanz heranzuziehen, da es bei Betrachtung der asymptotischen Signifikanz zu Ergebnisverzerrungen kommen kann. Die angegebenen Signifikanzniveaus beziehen sich generell auf die Existenz von Unterschieden bei der Gewichtung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren durch die Gruppen, sie geben jedoch keinen Aufschluss auf die exakte Lage der Differenzen.¹⁰⁷²

Die Ergebnisse der Kruskal-Wallis-Tests verdeutlichen, dass sich die befragten Unternehmen in Abhängigkeit bestimmter soziodemografischer (Gruppen-) Variablen (hoch) signifikant hinsichtlich der Bewertung einzelner mobilitätsbeeinflussender Faktoren unterscheiden. So variiert bspw. die Relevanz des mobilitätsbeeinflussenden Faktors *Gewerbesteuerhebesatz* je nach *Lage der Bürofläche* (soziodemografische Gruppenvariable; Signifikanz: 0,009). Die Gruppenmittelwerte zeigen, dass der Gewerbesteuerhebesatz von den Büronutzern der *Peripherie* als wichtig eingestuft wird (Gruppenmittelwert: 1,88), während die Mitglieder der Gruppe *zentrale Innenstadt* diesen durchschnittlich mit neutral (3,25) bewerten. Der Wohnort der Geschäftsführung wird z.B. von Unternehmen, die nur einen Standort haben, für das Mobilitätsverhalten als wichtig eingeschätzt (soziodemografische Gruppenvariable: Funktion der Bürofläche, Signifikanz: 0,000, Gruppenmittelwert: 2,43), wohingegen er bei Niederlassungen als eher unwichtig (3,55) angesehen wird.

Tabelle 8 summiert die weiteren Erkenntnisse, wobei zusammenfassend festgehalten werden kann, dass die Branchenzugehörigkeit des Mieters, die Lage und die Größe der Bürofläche, die

¹⁰⁷⁰ Für nicht aufgeführte soziodemografische Variablen und mobilitätsbeeinflussende Faktoren ließen sich keine signifikanten Zusammenhänge nachweisen.

¹⁰⁷¹ Konfidenzintervall 95%, jeweils 20.000 Stichprobentabellen.

¹⁰⁷² Vgl. Janssen, J./ Laatz, W. (2013), S. 635-637 sowie zu den exakten Tests und Simulationen S. 779-786.

Zur Identifikation der genauen Lage der Differenzen zwischen den Gruppen würden sich Post-Hoc-Tests eignen, vgl. ebd. S. 343-350 und S. 369-374. Für eine A-Priori-Segmentierung der Unternehmen vor dem Hintergrund des Forschungsinteresses sind jedoch die über die Kruskal-Wallis-Tests und die Gruppenmittelwertvergleiche generierbaren Aussagen ausreichend.

Anzahl der Mitarbeiter, die Funktion der Bürofläche, das Alter der Immobilie, die bisherige Dauer des Mietverhältnisses und der aktuelle Bindungswille die Gewichtung der folgenden mobilitätsbeeinflussenden Faktoren beeinflussen: adäquate Betreuung des Mietverhältnisses durch die Eigentümervertretung, architektonische und bauliche Eigenschaften der Immobilie, Energieeffizienz der Mietfläche, Erreichbarkeit per PKW, Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten, Flächenreversibilität, Gewerbesteuerhebesatz, im Mietvertrag verankerte Sonderkündigungsrechte und Verlängerungsoptionen, Lage, Mietvertragslaufzeit, Mitarbeiterbindung, Nachhaltigkeitszertifizierung der Immobilie, Nahversorgung und Dienstleistungsangebot, ÖPNV-Anbindung, Parkplatzverfügbarkeit, Projektion der Unternehmensidentität durch Lage und Immobilie, Serviceangebot in der Immobilie, Standort, Strafzahlungen bei vorzeitiger Kündigung des Mietvertrages, Umzugskosten sowie Wohnort der Geschäftsführung.

Tabelle 8: A-priori-Segmentierung der Büromieter nach Kruskal-Wallis-Tests

Sozio-demografische (Gruppen-) Variable	Mobilitäts- beeinflussender Faktor	Signifikanzniveau der Kruskal-Wallis- Tests	Gruppen und Gruppenmittelwerte (1=sehr wichtig, ..., 5=unwichtig)
Branchenzugehörigkeit des Mieters	<i>Erreichbarkeit per PKW</i>	Chi-Quadrat 16,696 df 8 asympt. Sign. 0,033 Monte-Carlo-Sign.* 0,016	<ul style="list-style-type: none"> Industrie und Produktion (1,33) Öffentliche Institution (3,00) Non-Profit-Organisation (1,00) Gesundheitswesen (1,67) Handel und Handelsvermittlungen (1,67) Informations- und Kommunikationstechn. (1,60) Immobilien (1,86) Banken und Finanzdienstleistungen (2,00) Unternehmensbezogene und andere Dienstl. (1,36)
	<i>Parkplatzverfügbarkeit</i>	Chi-Quadrat 14,998 df 8 asympt. Sign. 0,059 Monte-Carlo-Sign.* 0,035	<ul style="list-style-type: none"> Industrie und Produktion (1,33) Öffentliche Institution (3,00) Non-Profit-Organisation (1,00) Gesundheitswesen (1,67) Handel und Handelsvermittlungen (1,00) Informations- und Kommunikationstechn. (1,40) Immobilien (1,91) Banken und Finanzdienstleistungen (2,00) Unternehmensbezogene und andere Dienstl. (1,56)
	<i>Flächenreversibilität</i>	Chi-Quadrat 16,855 df 8 asympt. Sign. 0,032 Monte-Carlo-Sign.* 0,016	<ul style="list-style-type: none"> Industrie und Produktion (1,33) Öffentliche Institution (2,33) Non-Profit-Organisation (4,00) Gesundheitswesen (2,67) Handel und Handelsvermittlungen (2,67) Informations- und Kommunikationstechn. (2,00) Immobilien (2,64) Banken und Finanzdienstleistungen (1,60) Unternehmensbezogene und andere Dienstl. (2,60)
	<i>Serviceangebot in der Immobilie</i>	Chi-Quadrat 16,342 df 8 asympt. Sign. 0,038 Monte-Carlo-Sign.* 0,025	<ul style="list-style-type: none"> Industrie und Produktion (2,67) Öffentliche Institution (3,33) Non-Profit-Organisation (4,00) Gesundheitswesen (1,67) Handel und Handelsvermittlungen (3,00) Informations- und Kommunikationstechn. (2,20) Immobilien (3,29) Banken und Finanzdienstleistungen (2,40) Unternehmensbezogene und andere Dienstl. (3,04)

	<i>Nachhaltigkeits-zertifizierung der Immobilie</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	17,151 8 0,029 0,016	<ul style="list-style-type: none"> Industrie und Produktion (2,00) Öffentliche Institution (2,67) Non-Profit-Organisation (5,00) Gesundheitswesen (1,67) Handel und Handelsvermittlungen (3,00) Informations- und Kommunikationstechn. (2,60) Immobilien (3,50) Banken und Finanzdienstleistungen (3,20) Unternehmensbezogene und andere Dienstl. (3,00)
	<i>Wohnort der Geschäftsführung</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	24,439 8 0,002 0,000	<ul style="list-style-type: none"> Industrie und Produktion (4,00) Öffentliche Institution (4,33) Non-Profit-Organisation (5,00) Gesundheitswesen (3,33) Handel und Handelsvermittlungen (2,67) Informations- und Kommunikationstechn. (3,40) Immobilien (2,55) Banken und Finanzdienstleistungen (3,40) Unternehmensbezogene und andere Dienstl. (3,44)
Lage der Bürofläche	<i>Standort (Stadt, Region)</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.	16,027 2 0,000 0,000	<ul style="list-style-type: none"> Zentrale Innenstadt (1,34) Stadtrand (1,60) Peripherie (2,38)
	<i>Lage (innerhalb des Standorts)</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.	10,911 2 0,004 0,004	<ul style="list-style-type: none"> Zentrale Innenstadt (1,52) Stadtrand (1,91) Peripherie (2,13)
	<i>Projektion der Unternehmensidentität durch Lage und Immobilie</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.	10,547 2 0,005 0,004	<ul style="list-style-type: none"> Zentrale Innenstadt (2,13) Stadtrand (2,71) Peripherie (3,13)
	<i>Architektonische und bauliche Eigenschaften der Immobilie</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.	16,641 2 0,000 0,000	<ul style="list-style-type: none"> Zentrale Innenstadt (2,33) Stadtrand (3,11) Peripherie (2,75)
	<i>Gewerbesteuer-hebesatz</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.	9,451 2 0,009 0,007	<ul style="list-style-type: none"> Zentrale Innenstadt (3,25) Stadtrand (3,14) Peripherie (1,88)
Größe der Mietfläche	<i>Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	17,269 6 0,008 0,005	<ul style="list-style-type: none"> bis 250 qm (2,60) 251 – 500 qm (2,88) 501 – 1.000 qm (2,00) 1.001 – 1.500 qm (2,00) 1.501 – 2.000 qm (1,60) 2.001 – 5.000 qm (1,80) größer als 5.000 qm (2,17)
	<i>Flächenreversibilität</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	21,135 6 0,002 0,001	<ul style="list-style-type: none"> bis 250 qm (2,77) 251 – 500 qm (2,94) 501 – 1.000 qm (1,94) 1.001 – 1.500 qm (2,00) 1.501 – 2.000 qm (2,00) 2.001 – 5.000 qm (2,10) größer als 5.000 qm (2,33)
	<i>Adäquate Betreuung des Mietverhältnisses durch die Eigentümervertretung</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	12,765 6 0,047 0,036	<ul style="list-style-type: none"> bis 250 qm (2,63) 251 – 500 qm (2,56) 501 – 1.000 qm (2,29) 1.001 – 1.500 qm (2,50) 1.501 – 2.000 qm (2,20) 2.001 – 5.000 qm (1,50) größer als 5.000 qm (2,83)
	<i>Serviceangebot in der Immobilie</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	17,050 6 0,009 0,006	<ul style="list-style-type: none"> bis 250 qm (3,31) 251 – 500 qm (3,38) 501 – 1.000 qm (2,82) 1.001 – 1.500 qm (2,00) 1.501 – 2.000 qm (2,40) 2.001 – 5.000 qm (2,40) größer als 5.000 qm (3,00)

	<i>Nachhaltigkeitszertifizierung der Immobilie</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	12,754 6 0,047 0,037	<ul style="list-style-type: none"> ▪ bis 250 qm (3,52) ▪ 251 – 500 qm (3,25) ▪ 501 – 1.000 qm (2,88) ▪ 1.001 – 1.500 qm (1,50) ▪ 1.501 – 2.000 qm (3,00) ▪ 2.001 – 5.000 qm (2,80) ▪ größer als 5.000 qm (2,83)
	<i>Wohnort der Geschäftsführung</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	17,376 6 0,008 0,004	<ul style="list-style-type: none"> ▪ bis 250 qm (2,58) ▪ 251 – 500 qm (3,13) ▪ 501 – 1.000 qm (3,29) ▪ 1.001 – 1.500 qm (2,50) ▪ 1.501 – 2.000 qm (3,40) ▪ 2.001 – 5.000 qm (3,90) ▪ größer als 5.000 qm (3,33)
Anzahl der Mitarbeiter	<i>Architektonische und bauliche Eigenschaften der Immobilie</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	13,643 7 0,058 0,041	<ul style="list-style-type: none"> ▪ bis 10 (2,67) ▪ 11 – 25 (2,37) ▪ 26 – 50 (2,71) ▪ 51 – 100 (1,60) ▪ 101 – 250 (2,86) ▪ 251 – 500 (4,00) ▪ 501 – 1.000 (3,00) ▪ über 1.000 (3,00)
	<i>Flächenerweiterungs- und -Reduktionsmöglichkeiten</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	19,042 7 0,008 0,003	<ul style="list-style-type: none"> ▪ bis 10 (2,57) ▪ 11 – 25 (2,84) ▪ 26 – 50 (1,94) ▪ 51 – 100 (1,40) ▪ 101 – 250 (1,86) ▪ 251 – 500 (2,50) ▪ 501 – 1.000 (2,50) ▪ über 1.000 (1,67)
	<i>Flächenreversibilität</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	22,606 7 0,002 0,001	<ul style="list-style-type: none"> ▪ bis 10 (2,82) ▪ 11 – 25 (2,53) ▪ 26 – 50 (2,06) ▪ 51 – 100 (1,60) ▪ 101 – 250 (2,29) ▪ 251 – 500 (3,00) ▪ 501 – 1.000 (3,00) ▪ über 1.000 (1,67)
	<i>Serviceangebot in der Immobilie</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	18,413 7 0,010 0,006	<ul style="list-style-type: none"> ▪ bis 10 (3,41) ▪ 11 – 25 (3,05) ▪ 26 – 50 (2,65) ▪ 51 – 100 (2,00) ▪ 101 – 250 (2,71) ▪ 251 – 500 (3,00) ▪ 501 – 1.000 (2,50) ▪ über 1.000 (3,00)
	<i>Umzugskosten</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	13,949 7 0,052 0,040	<ul style="list-style-type: none"> ▪ bis 10 (3,06) ▪ 11 – 25 (2,68) ▪ 26 – 50 (2,82) ▪ 51 – 100 (2,40) ▪ 101 – 250 (2,29) ▪ 251 – 500 (4,00) ▪ 501 – 1.000 (3,00) ▪ über 1.000 (2,00)
	<i>Wohnort der Geschäftsführung</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	13,970 7 0,052 0,037	<ul style="list-style-type: none"> ▪ bis 10 (2,69) ▪ 11 – 25 (2,89) ▪ 26 – 50 (3,29) ▪ 51 – 100 (3,40) ▪ 101 – 250 (3,57) ▪ 251 – 500 (4,50) ▪ 501 – 1.000 (3,00) ▪ über 1.000 (3,67)
Funktion der Bürofläche	<i>ÖPNV-Anbindung</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.	7,084 2 0,029 0,028	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einziger Unternehmensstandort (1,95) ▪ Hauptsitz des Unternehmens (1,53) ▪ Niederlassung (1,52)
	<i>Nahversorgung und Dienstleistungsangebot</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.	8,357 2 0,015 0,015	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einziger Unternehmensstandort (2,38) ▪ Hauptsitz des Unternehmens (2,09) ▪ Niederlassung (2,61)

	<i>Architektonische und bauliche Eigenschaften der Immobilie</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.	12,510 2 0,002 0,001	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einziger Unternehmensstandort (2,35) ▪ Hauptsitz des Unternehmens (2,44) ▪ Niederlassung (3,12)
	<i>Flächenreversibilität</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.	10,642 2 0,005 0,004	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einziger Unternehmensstandort (2,81) ▪ Hauptsitz des Unternehmens (2,18) ▪ Niederlassung (2,55)
	<i>Wohnort der Geschäftsführung</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.	18,551 2 0,000 0,000	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einziger Unternehmensstandort (2,43) ▪ Hauptsitz des Unternehmens (3,06) ▪ Niederlassung (3,55)
Alter der Büroimmobilie	<i>Energieeffizienz der Mietfläche</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.	8,567 3 0,036 0,034	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Neubau, Alter kleiner 5 Jahre (2,46) ▪ Bestandsgebäude, Alter zwischen 5 und 10 Jahre (2,20) ▪ modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre (2,33) ▪ nicht-modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre (1,83)
	<i>Im Mietvertrag verankerte Sonderkündigungsrechte und Verlängerungsoptionen</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.	11,992 3 0,007 0,006	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Neubau, Alter kleiner 5 Jahre (2,38) ▪ Bestandsgebäude, Alter zwischen 5 und 10 Jahre (2,05) ▪ modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre (2,35) ▪ nicht-modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre (1,70)
	<i>Mietvertragslaufzeit</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.	8,227 3 0,042 0,040	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Neubau, Alter kleiner 5 Jahre (1,92) ▪ Bestandsgebäude, Alter zwischen 5 und 10 Jahre (1,65) ▪ modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre (1,96) ▪ nicht-modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre (1,61)
	<i>Strafzahlungen bei vorzeitiger Kündigung des Mietvertrages</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.	12,482 3 0,006 0,004	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Neubau, Alter kleiner 5 Jahre (2,62) ▪ Bestandsgebäude, Alter zwischen 5 und 10 Jahre (2,45) ▪ modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre (3,02) ▪ nicht-modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre (2,09)
	<i>Wohnort der Geschäftsführung</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.	14,263 3 0,003 0,002	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Neubau, Alter kleiner 5 Jahre (2,69) ▪ Bestandsgebäude, Alter zwischen 5 und 10 Jahre (3,25) ▪ modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre (2,63) ▪ nicht-modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre (3,70)
Bisherige Dauer des Mietverhältnisses	<i>Wohnort der Geschäftsführung</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	8,478 3 0,037 0,032	<ul style="list-style-type: none"> ▪ unter 5 Jahre (2,74) ▪ 5 bis unter 10 Jahre (2,83) ▪ 10 bis unter 20 Jahre (3,43) ▪ Über 20 Jahre (3,67)
	<i>Mitarbeiterbindung</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	8,503 3 0,037 0,034	<ul style="list-style-type: none"> ▪ unter 5 Jahre (2,05) ▪ 5 bis unter 10 Jahre (2,17) ▪ 10 bis unter 20 Jahre (2,20) ▪ Über 20 Jahre (3,67)
Aktueller Bindungswille	<i>Lage (innerhalb des Standorts)</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.	6,525 2 0,038 0,036	<ul style="list-style-type: none"> ▪ unter 5 Jahre (1,85) ▪ 5 bis unter 10 Jahre (1,67) ▪ 10 bis unter 20 Jahre (1,31)
	<i>Architektonische und bauliche Eigenschaften der Immobilie</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.	8,233 2 0,016 0,015	<ul style="list-style-type: none"> ▪ unter 5 Jahre (2,93) ▪ 5 bis unter 10 Jahre (2,38) ▪ 10 bis unter 20 Jahre (2,38)

	Mietvertragslaufzeit	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.	9,604 2 0,008 0,007	<ul style="list-style-type: none"> ▪ unter 5 Jahre (1,65) ▪ 5 bis unter 10 Jahre (1,89) ▪ 10 bis unter 20 Jahre (2,15)
--	----------------------	---	------------------------------	---

Quelle: Eigene Darstellung.

Neben den bereits aufgeführten Zusammenhängen zwischen Gewerbesteuerhebesatz und Lage sowie dem Wohnort der Geschäftsführung und der Funktion der Mietfläche treten bei den Kruskal-Wallis-Tests des Bürobereichs insbesondere folgende Konstellationen hervor: Banken und Finanzdienstleister (1,60) stufen die Flächenreversibilität wichtiger ein, wie die Befragten aus dem Immobilienbereich (2,64). Ebenso legen Banken und Finanzdienstleister (2,40) einen überdurchschnittlich starken Wert auf das Serviceangebot in der Immobilie, während öffentliche Institutionen (3,33) und v.a. Non-Profit-Organisationen (4,00) dieses als nachrangig ansehen. Eine Nachhaltigkeitszertifizierung des Gebäudes wird interessanterweise durch die Immobilienbranche nur als eher unwichtig (3,50) eingestuft, während Industrie und Produktion diese als wichtig (2,00) bewerten. Im Gegensatz dazu wird der Wohnort der Geschäftsführung durch Industrie und Produktion als eher unwichtig (4,00) beurteilt, wohingegen die Immobilienbranche ihn als wichtig mit einer Tendenz zu neutral (2,55) einordnet. Im Hinblick auf die Lage der Bürofläche kann summiert werden, dass die Bedeutung des Standorts, der Lage und der Projektion der Unternehmensidentität durch Lage und Immobilie mit zunehmender Entfernung der Mietfläche von der Innenstadt fällt. Büromieter aus der zentralen Innenstadt schätzen die Projektion der Unternehmensidentität durch Lage und Immobilie als wichtig (2,13) ein. Nutzer, deren Flächen sich am Stadtrand bzw. in der Peripherie befinden, gewichten diesen Faktor mit 2,71 bzw. 3,13 weniger stark. Ebenfalls variiert die Bedeutung der architektonischen und baulichen Eigenschaften der Immobilie je nach Funktion der Mietfläche. Niederlassungen (3,12) weisen entsprechenden Eigenschaften eine geringere Rolle zu als Unternehmen, bei denen es sich um den einzigen Unternehmensstandort (2,35) oder den Hauptsitz einer Unternehmung (2,44) handelt.

5.2.1.2 Clusteranalyse und clusterspezifisches Mobilitätsverhalten

Nach der aggregierten Ergebnisdarstellung auf Ebene der Nutzungsart und Einblicken in die Bedeutung soziodemografischer Mietercharakteristika für Mobilitätsentscheidungen schließt sich eine Clusteranalyse nach der Ward-Methode an, auf deren Basis sich die Befragten aus einer neuen Perspektive betrachten lassen.

5.2.1.2.1 Überblick zur Clusteranalyse und Charakteristika der Cluster

Vor der Clusterung wurden die zur Gruppierung herangezogenen mobilitätsbeeinflussenden Faktoren nach der Prüfung der Anwendungsvoraussetzungen der Clusteranalyse nach BACKHAUS auf ihre Korrelationen, Ausreißer und konstante Merkmale untersucht.¹⁰⁷³ Dabei konnten weder Ausreißer, konstante Merkmale, noch „hohe“ Korrelationen größer 0,9 identifiziert werden.¹⁰⁷⁴ Im Anschluss an die Clusterung wurde unter Rückgriff auf das Dendrogramm, die Zuordnungsübersicht, das Elbow-Kriterium, Stopping Rules und die F- und t-Werte der einzelnen Lösungen die optimale Clusteranzahl bestimmt.¹⁰⁷⁵ Hier galt es zwischen der Verletzung der Homogenitäts- und Heterogenitätsanforderungen der Clusterlösungen sowie der Interpretierbarkeit der erzeugten Gruppen abzuwägen. Im Ergebnis wird für die weiteren Analysen der Büromieter eine 4-Cluster-Lösung herangezogen, da dieser ex-post der beste Trade-Off für das Forschungsvorhaben zugesprochen werden kann. Eine Signifikanzprüfung der zur Clusterung genutzten Variablen in der betrachteten Lösung deckt lediglich zwei nicht signifikante Variablen auf, wonach die Güte der gewählten Clusterstruktur als sehr gut bezeichnet werden kann.¹⁰⁷⁶ Die Cluster weisen ähnliche Ausdehnungen auf (Cluster 1=36, Cluster 2=17, Cluster 3=19 und Cluster 4=32 Unternehmen), wobei v.a. die Cluster 1 und 4 mit vier bzw. zwei F-Werten größer eins als sehr homogen bezeichnet werden können.¹⁰⁷⁷ Tabelle 9 beschreibt die Cluster und gibt ihre Zusammensetzung im Vergleich zur Grundgesamtheit der befragten Büromieter an:¹⁰⁷⁸

¹⁰⁷³ Vgl. Backhaus, K. et al. (2011), S. 449-453 sowie Kap. 5.1.3 ab S. 203. Zur Berechnung der Korrelationen wurde Spearman's Rho verwendet.

¹⁰⁷⁴ Von den 496 berechneten Korrelationen bewegen sich nur vier, d.h. 0,8%, im Intervall [0,7;0,9].

¹⁰⁷⁵ Vgl. Backhaus, K. et al. (2011), S. 436-439 und S. 446-448.

Die Dendrogramme zu den Clusteranalysen des Kap. 5.2 finden sich in Anhang 7 ab S. LVII.

¹⁰⁷⁶ Nicht signifikant in der 4-Cluster-Lösung sind die Variablen Mietpreis (0,086) und Mietvertragslaufzeit (0,314).

¹⁰⁷⁷ Der F-Wert ergibt sich aus dem Quotienten der Varianz einer Variable in einem Cluster und der Varianz jener Variable in der Grundgesamtheit der Erhebung. Je kleiner ein F-Wert ist, desto geringer fällt die Streuung einer Variable im Cluster in Relation zur Grundgesamtheit der Clusterung aus. Im Optimalfall sind die F-Werte eines Clusters alle kleiner eins, dann liegt ein vollkommen homogenes Cluster vor, vgl. Backhaus, K. et al. (2011), S. 446.

¹⁰⁷⁸ n gibt die absolute Häufigkeit der Ausprägungen der einzelnen soziodemografischen Charakteristika in der Grundgesamtheit N (=104) aller Rückläufer des Bürobereichs an. Die relativen Häufigkeiten geben pro Zeile die Anteile der Cluster an der Ausprägung des jeweiligen Charakteristikums wieder. Die Clusterstrukturen aus Perspektive der jeweiligen Cluster werden schwerpunktmäßig im folgenden Abschnitt diskutiert.

Tabelle 9: Clustercharakteristika im Bürobereich

Soziodemografische Charakteristika		n	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4
Branchen-zugehörigkeit	Industrie und Produktion	3	33 %	33 %		33 %
	Öffentliche Institution	3	67 %	33 %		
	Non-Profit-Organisation	1			100 %	
	Gesundheitswesen	3		33 %		67 %
	Handel und Handelsvermittlungen	3	67 %	33 %		
	Informations- und Kommunikationstechn.	5	40 %	40 %		20 %
	Immobilien	56	36 %	7 %	25 %	32 %
	Banken und Finanzdienstleistungen	5	20 %	40 %		40 %
	Unternehmensbezogene und andere Dienstl.	25	32 %	20 %	16 %	32 %
Lage	Zentrale Innenstadt	61	26 %	16 %	21 %	36 %
	Stadttrand	35	40 %	20 %	17 %	23 %
	Peripherie	8	75 %			25 %
Größe der Mietfläche	bis 250 qm	48	40 %	10 %	29 %	21 %
	251 - 500 qm	16	44 %	13 %	19 %	25 %
	501 - 1.000 qm	17	35 %	12 %		53 %
	1.001 - 1.500 qm	2				100 %
	1.501 - 2.000 qm	5	40 %	20 %		40 %
	2.001 - 5.000 qm	10		60 %	10 %	30 %
	größer als 5.000 qm	6	33 %	17 %	17 %	33 %
Anzahl der Mitarbeiter	bis 10	49	41 %	12 %	29 %	18 %
	11 - 25	19	32 %	11 %	11 %	47 %
	26 - 50	17	35 %	12 %	6 %	47 %
	51 - 100	5		60 %		40 %
	101 - 250	7	14 %	29 %	14 %	43 %
	251 - 500	2	50 %		50 %	
	501 - 1.000	2	50 %			50 %
Mietpreisspanne	über 1.000	3	33 %	67 %		
	Einziger Unternehmensstandort	37	38 %	16 %	22 %	24 %
	Hauptsitz des Unternehmens	34	29 %	15 %	12 %	44 %
	Niederlassung	33	36 %	18 %	21 %	24 %
	unter 5 Euro	2			100 %	
	5 bis unter 10 Euro	35	34 %	23 %	14 %	29 %
	10 bis unter 15 Euro	38	39 %	13 %	18 %	29 %
Alter der Immobilie	15 bis unter 20 Euro	16	31 %	13 %	25 %	31 %
	20 bis unter 25 Euro	7	43 %	14 %		43 %
	25 bis unter 30 Euro	3	33 %			67 %
	30 bis unter 35 Euro	1				100 %
	35 bis unter 40 Euro	1		100 %		
	40 Euro und mehr	1			100 %	
	Neubau, Alter kleiner 5 Jahre	13	31 %	15 %	23 %	31 %
Bis-herige Dauer	Bestandsgebäude, Alter zwischen 5 und 10 J.	20	45 %	25 %	10 %	20 %
	modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre	48	33 %	8 %	23 %	35 %
	nicht-modern. Bestandsgebäude, älter als 10 J.	23	30 %	26 %	13 %	30 %
	unter 5 Jahre	42	40 %	17 %	19 %	24 %
Akt. Bin-dung	5 bis unter 10 Jahre	31	29 %	10 %	19 %	42 %
	10 bis unter 20 Jahre	28	32 %	18 %	18 %	32 %
	Über 20 Jahre	3	33 %	67 %		
	unter 5 Jahre	46	43 %	13 %	17 %	26 %
Bis-herige Dauer	5 bis unter 10 Jahre	45	31 %	20 %	16 %	33 %
	10 bis unter 20 Jahre	13	15 %	15 %	31 %	38 %

Quelle: Eigene Darstellung (N=104; Cluster 1=36, Cluster 2=17, Cluster 3=19, Cluster 4=32 Unternehmen).

Aus Sicht der Stichprobe ist die Branchenzugehörigkeit der Cluster relativ diversifiziert. Eine Ausnahme bildet das Cluster 3, welches nahezu ausschließlich Unternehmen aus dem Immo-

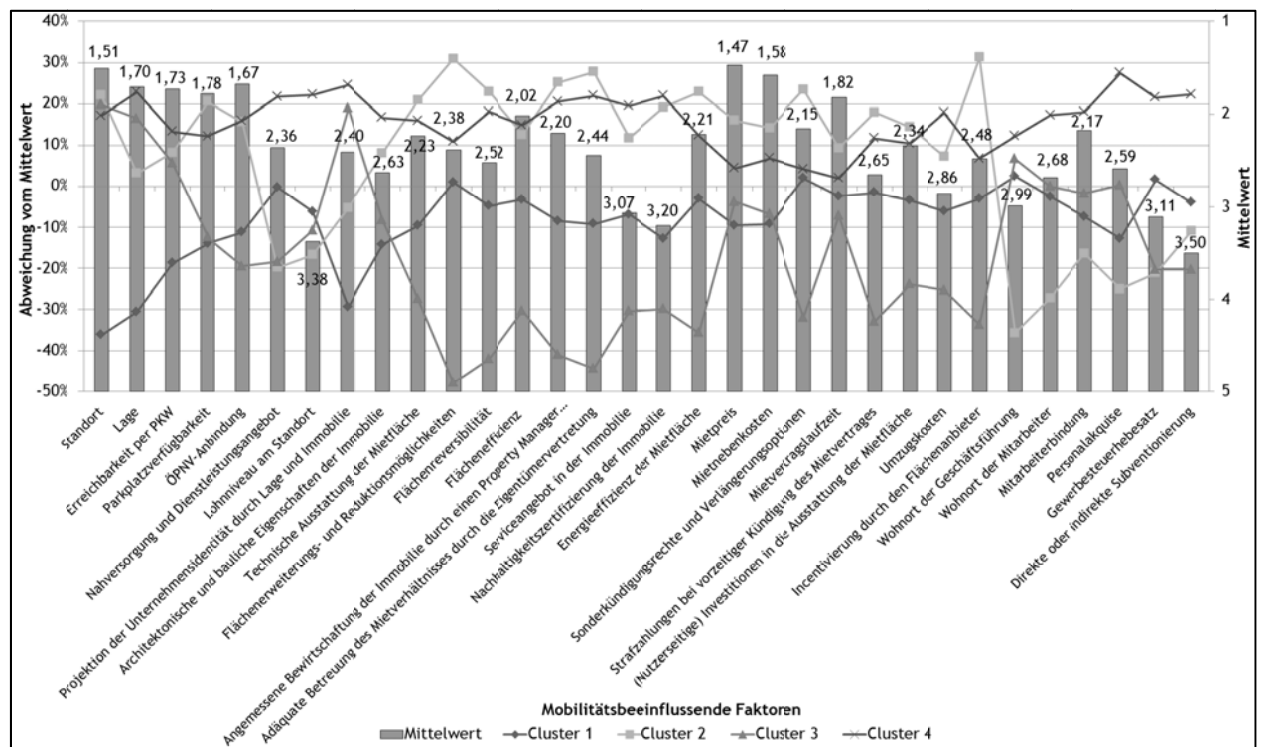
lienbereich sowie unternehmensbezogene und andere Dienstleister enthält. Cluster 2 und 3 belegen keine Flächen in peripheren Lagen und bewegen sich überwiegend in einer Mietpreisspanne unter 20 Euro. Bei der Flächengröße werden die Cluster insgesamt durch kleine Volumina dominiert. Den größten relativen Anteil an bis zu zehn Mitarbeitern hat Cluster 3, gefolgt von Cluster 1. Cluster 4 enthält überdurchschnittlich viele Unternehmenshauptsitze. Die Cluster 3 und 4 haben ihre Flächen in keinem Fall seit mehr als 20 Jahren angemietet. Der Bindungswille der Unternehmen aus Cluster 1 ist zudem relativ stark im Bereich unter fünf Jahren ausgeprägt.

5.2.1.2.2 Clusterspezifische Eigenschaften des Mobilitätsverhaltens

Für ein detaillierteres Verständnis über die Clusterzusammensetzungen und die clusterspezifischen Eigenschaften des Mobilitätsverhaltens der Büromieter wurden die Abweichungen der Cluster bei der Bewertung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren von den aggregierten Mittelwerten analysiert.¹⁰⁷⁹ Abbildung 34 veranschaulicht die differenzierten Einstufungen:

¹⁰⁷⁹ Eine prozentuale Abweichung größer Null entspricht einer Überbewertung des mobilitätsbeeinflussenden Faktors (bzw. nachfolgend der Flexibilitätsdeterminante), eine negative Abweichung einer Unterbewertung im Vergleich zu den aggregierten Mittelwerten.

Abbildung 34: Mittelwertabweichungen bei der Gewichtung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren durch die Bürocluster



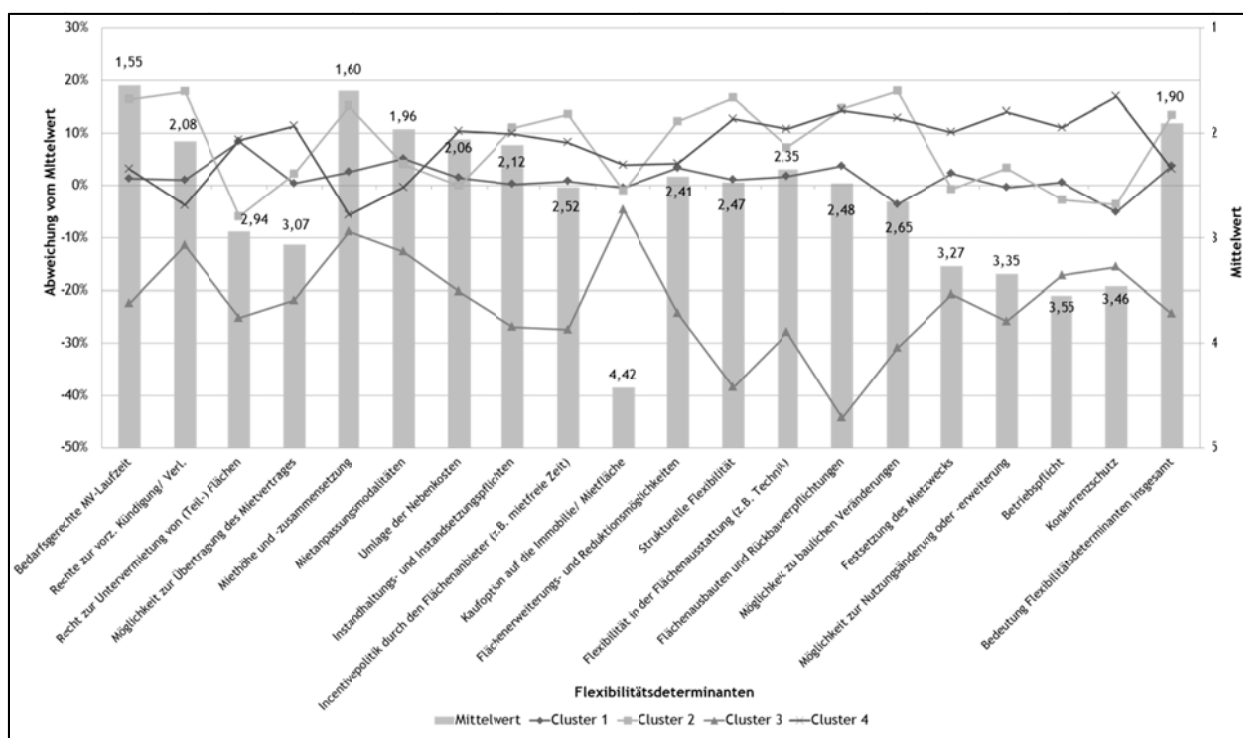
Quelle: Eigene Darstellung (1=sehr wichtig, 2=wichtig, 3=neutral, 4=eher unwichtig, 5=unwichtig; n = 104).

Auffällig sind die Unterschiede im Bewertungsniveau. Während Cluster 4 in der Tendenz sehr deutlich nach oben von den aggregierten Mittelwerten abweicht, liegen die Einschätzungen des Clusters 3 sehr deutlich unter den aggregierten Mittelwerten. Cluster 2 bewertet die Faktoren ebenfalls auf einem höheren Level als der Durchschnitt der Stichprobe, allerdings liegt das Niveau unter dem des Clusters 4. Wie Cluster 3 liegt auch Cluster 1 tendenziell deutlich unter den Mittelwerten, bewegt sich jedoch auf einem höheren Niveau. Cluster 1 stuft den Mietpreis (Mittelwert 1,61) am Wichtigsten ein, darauf folgen die Mietnebenkosten (1,72) und die Mietvertragslaufzeit (1,86). Die geringste Bedeutung wird einer direkten oder indirekten Subventionierung (3,64), einer Nachhaltigkeitszertifizierung der Immobilie (3,61) und dem Lohnniveau am Standort (3,58) beigemessen. Bei Cluster 2 belegen der Standort (1,18), der Mietpreis (1,24) und die Mietnebenkosten (1,35) die vordersten Plätze. Die untersten Ränge entfallen auf den Wohnort der Geschäftsführung (4,06), das Lohnniveau am Standort (3,94) und die direkte oder indirekte Subventionierung (3,88). Standort (1,21), Lage (1,42) und Mietpreis (1,53) sind nach Einschätzung des Clusters 3 die wichtigsten mobilitätsbeeinflussenden Faktoren, der geringste Einfluss wird der direkten oder indirekten Subventionierung (4,21), einer Nachhaltigkeitszertifizierung der Immobilie (4,16) und dem Serviceangebot in der Immobilie (4,00) zugesprochen. Bei Cluster 4 führen Standort (1,25), Lage (1,31) und ÖPNV-

Anbindung (1,41) die Rangliste an. Die untersten Plätze nehmen die direkte oder indirekte Subventionierung (2,72), der Wohnort der Geschäftsführung (2,63) und das Lohnniveau am Standort (2,63) ein. Die im Vergleich zu den aggregierten Mittelwerten geringen Abweichungen der Cluster beim Ranking der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren setzen sich zwischen den Randbereichen fort.¹⁰⁸⁰

Ein fast vollständig kongruentes Bild liefert die Analyse der Mittelwertabweichungen bei der Gewichtung der Flexibilitätsdeterminanten. Cluster 4 (Cluster 3) bewertet die Flexibilitätsdeterminanten auf einem deutlich über (unter) den Mittelwerten liegenden Niveau. Cluster 2 bewegt sich tendenziell über den Mittelwerten. Die Einschätzung des Clusters 1 verläuft ebenfalls darüber, jedoch nur mit geringem Abstand, wie Abbildung 35 veranschaulicht:

Abbildung 35: Mittelwertabweichungen bei der Gewichtung der Flexibilitätsdeterminanten durch die Bürocluster



Quelle: Eigene Darstellung (1=sehr wichtig, 2=wichtig, 3=neutral, 4=eher unwichtig, 5=unwichtig; n = 104).

Die wichtigsten Flexibilitätsdeterminanten werden von Cluster 1 in einer bedarfsgerechten Mietvertragslaufzeit (Mittelwert 1,53), der Miethöhe und -zusammensetzung (1,56) und den Mietanpassungsmodalitäten (1,86) gesehen. In Cluster 2 wird der Schwerpunkt auf die be-

¹⁰⁸⁰ Zur aggregierten Gewichtung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren im Detail vgl. Kap. 5.2.1.1.3 ab S. 215.

darfsgerechte Mietvertragslaufzeit (1,29), die Miethöhe und -zusammensetzung (1,35) und die Rechte zur vorzeitigen Kündigung oder Verlängerung (1,71) gesetzt, bei Cluster 3 auf Miethöhe und -zusammensetzung (1,74), eine bedarfsgerechte Mietvertragslaufzeit (1,89) sowie die Mietanpassungsmodalitäten (2,21). Dominant in Cluster 4 sind die bedarfsgerechte Mietvertragslaufzeit (1,50), die Miethöhe und -zusammensetzung (1,69) sowie die Umlage der Nebenkosten (1,84). Die weitgehende Kongruenz der Clusterbewertungen im Vergleich zu den aggregierten Mittelwerten lässt sich auch bei den übrigen Flexibilitätsdeterminanten nachweisen. Die Bewertungsniveaus der Cluster hinsichtlich der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren und der Flexibilitätsdeterminanten decken sich folglich.

5.2.1.3 Zwischenfazit

In Kapitel 5.2.1 wurden die Ergebnisse zur Befragung der Büromieter aufbereitet. Nach einer deskriptiven Beschreibung der soziodemografischen Charakteristika der Rückläufer wurde im Rahmen der Auswertung speziell auf den aktuellen Bindungswillen sowie die aggregierte Gewichtung der Flexibilitätsdeterminanten und der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren eingegangen. Daraufhin haben gruppenweise Vergleiche gezeigt, dass sich die Bedeutung bestimmter mobilitätsbeeinflussender Faktoren in Abhängigkeit einzelner soziodemografischer Eigenschaften der Büronutzer (hoch) signifikant unterscheidet. Schließlich wurden die Befragten nach der Gewichtung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren geclustert, womit eine neue Perspektive entstanden ist, bei der die äußeren Merkmale der Mieter zugunsten ihrer Verhaltensmuster in der Analyse in den Hintergrund getreten sind. Die clusterspezifischen Rangfolgen der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren und der Flexibilitätsdeterminanten weichen nur marginal von denen der aggregierten Stichprobe ab, wenngleich Unterschiede hinsichtlich des Bewertungsniveaus nachgewiesen wurden. Parallel lassen sich die unterschiedlichen Gewichtungsniveaus nicht eindeutig auf soziodemografische Clustercharakteristika zurückführen, was zu den Erkenntnissen der Kruskal-Wallis-Tests per se aber keinen Widerspruch darstellt.¹⁰⁸¹ Vielmehr wird absolut betrachtet deutlich, dass die Gewichtungen der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren in den Büroclustern und in der Teilstichprobe allgemein in weiten Teilen nur geringfügige Differenzen aufweisen. Im Gegensatz zu den nachfolgend diskutierten Clusterlösungen des Einzelhandels-, Logistik- und Mixed-Use-Bereichs ermöglichen die vorliegenden Daten zu den Büromietern - neben den unterschiedlichen Gewichtungslevels - somit keine

¹⁰⁸¹ Da sich die Rangfolgen der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren zwischen den Clustern nicht nennenswert unterscheiden und die Gruppen gleichfalls nicht prägnant mittels soziodemografischer Eigenschaften charakterisierbar sind, wird auf die sonst gebräuchliche Titulierung der einzelnen Cluster an dieser Stelle verzichtet.

tiefergehende Abgrenzung der Nutzer innerhalb der einzelnen Cluster. Aus Sicht eines Real Estate Asset Managements stellen die diskutierten Aspekte zur Flexibilität und zur Mobilität direkte Steuerungsgrößen dar. Allgegenwärtige Entscheidungsparameter auf Nutzerebene sind der Mietpreis und die Mietnebenkosten. Darüber hinaus konnte jedoch verdeutlicht werden, dass z.B. durch eine adäquate Betreuung des Mietverhältnisses durch die Eigentümerversammlung oder mittels vorhandener Flächenflexibilität weitere Ansätze existieren, die eine Wettbewerbsdifferenzierung ermöglichen und sich neben der Bindung von Bestandsmietern auch zur Akquise neuer Nutzer einsetzen lassen.

5.2.2 Analyse des Mobilitätsverhaltens von Einzelhandelsmietern

Die Rückläufer aus dem Einzelhandelsbereich werden wie bei den Büromietern in einem ersten Schritt in Bezug auf ihre soziodemografischen Eigenschaften charakterisiert, bevor in einem zweiten Schritt auf die Flexibilitätsdeterminanten, den Bindungswillen und die Gewichtung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren eingegangen wird. Im Anschluss erfolgt ein segment- und clusterspezifischer Vergleich der Nutzer. Der Anteil der Einzelhandelsmieter an der bereinigten Grundgesamtheit beträgt 18%. Den Analysen liegen demnach 36 Rückläufer zugrunde.

5.2.2.1 Nutzungsspezifische Datenanalyse

Der Aufbau der Teilkapitel zur nutzungsspezifischen Datenanalyse orientiert sich an der Struktur des Fragebogens für Einzelhandelsmieter.¹⁰⁸²

5.2.2.1.1 Soziodemografische Charakteristika der Stichprobe

Die befragten Einzelhändler gehen ihren Geschäftstätigkeiten in verschiedenen Betriebsformen nach. Ein Schwerpunkt der Stichprobe liegt auf filialisierten (36%) und nicht filialisierten (25%) Fach- und Spezialgeschäften. Nicht repräsentiert sind Kauf- und Warenhäuser, Discounter sowie Convenience Verkaufsformen:

¹⁰⁸² Vgl. Anhang 4: Fragebogen für Einzelhandelsmieter, ab S. XXXIII.

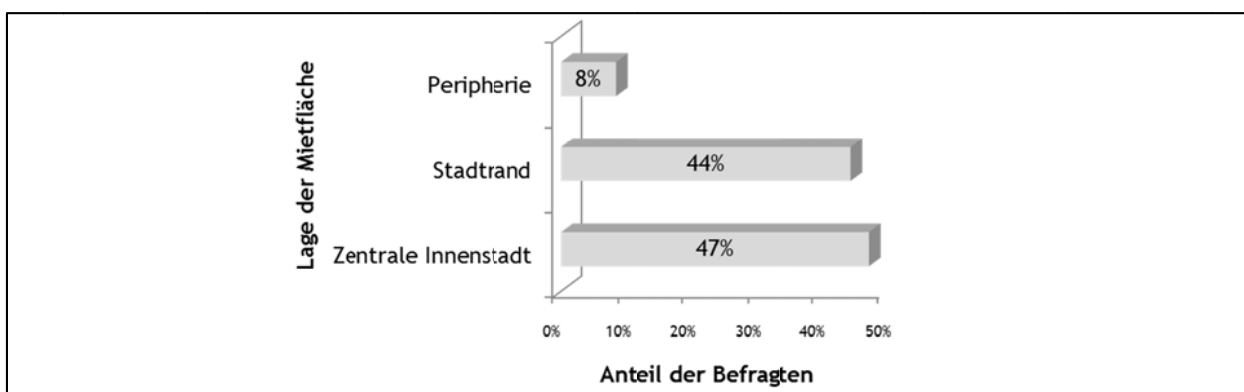
Tabelle 10: Betriebsform der Einzelhandelsmieter

Betriebsform	Anzahl	Anteil
Fach- und Spezialgeschäft (nicht filialisiert)	9	25%
Fach- und Spezialgeschäft (filialisiert)	13	36%
Fachmarkt	3	8%
Discounter	0	0%
SB-Warenhaus/ Verbraucher-Markt	5	14%
Supermarkt	4	11%
Versender und E-Commerce	2	6%
Kauf- und Warenhaus	0	0%
Convenience Verkaufsform (z.B. Tankstelle)	0	0%
Summe	36	100%

Quelle: Eigene Darstellung.

Die Verkaufsflächen befinden sich zu 47% in der zentralen Innenstadt, zu 44% am Stadtrand und zu 8% in der Peripherie:

Abbildung 36: Lage der Einzelhandelsflächen



Quelle: Eigene Darstellung (n = 36).

Ihre Größe variiert zwischen bis zu 100 qm (3%) und größer als 3.000 qm (11%) ohne einen deutlichen Schwerpunkt aufzuweisen. 55% der Unternehmen mieten Flächen bis zu 1.000 qm, 44% über 1.000 qm:

Tabelle 11: Größe der Einzelhandelsflächen

Größe der Mietfläche	Anzahl	Anteil
bis 100 qm	1	3%
101 – 250 qm	9	25%
251 – 500 qm	3	8%
501 – 1.000 qm	7	19%
1.001 – 1.500 qm	4	11%
1.501 – 2.000 qm	4	11%
2.001 – 3.000 qm	4	11%
größer als 3.000 qm	4	11%
Summe	36	100%

Quelle: Eigene Darstellung.

Bei 28% der Mietverhältnisse handelt es sich um den einzigen Unternehmensstandort, bei 14% um den Stammsitz der Unternehmung, wobei zusätzlich mindestens eine Filiale existiert, und bei 58% um Filialen.

53% der Einzelhändler würden am Markt verfügbare, alternative Flächen zur Expansion nutzen:

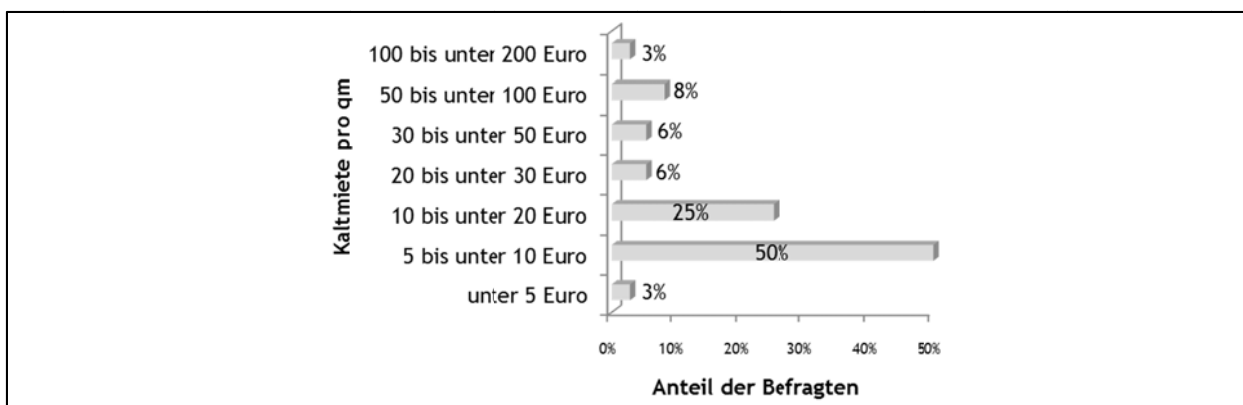
Tabelle 12: Expansionswille der Einzelhändler

Alternative Flächen werden zur Expansion genutzt	Anzahl	Anteil
Ja	19	53%
Nein	17	47%
Summe	36	100%

Quelle: Eigene Darstellung.

3% der Stichprobe wenden weniger als fünf Euro Kaltmiete pro qm Verkaufsfläche auf. Ebenso beträgt die Kaltmiete nur in 3% der Fälle 100 Euro und mehr. Mit 75% liegt die Mehrheit der Befragungsteilnehmer in einer Mietpreisspanne von fünf bis unter 20 Euro:

Abbildung 37: Mietpreisspannen im Einzelhandelsbereich



Quelle: Eigene Darstellung (n = 36).

14% der Flächen befinden sich in einem bis zu fünf Jahre alten Neubau, 22% in einem fünf bis zehn Jahre alten Bestandsgebäude, 39% in einem modernisierten Bestandsgebäude, das älter als zehn Jahre ist, und 25% in einem nicht-modernisierten Bestandsgebäude mit einem Alter von mehr als zehn Jahren:

Tabelle 13: Alter der Einzelhandelsimmobilien

Alter der Immobilien	Anzahl	Anteil
Neubau (Alter kleiner 5 Jahre)	5	14%
Bestandsgebäude (Alter zwischen 5 und 10 Jahre)	8	22%
modernisiertes Bestandsgebäude (älter als 10 Jahre)	14	39%
nicht-modernisiertes Bestandsgebäude (älter als 10 Jahre)	9	25%
Summe	36	100%

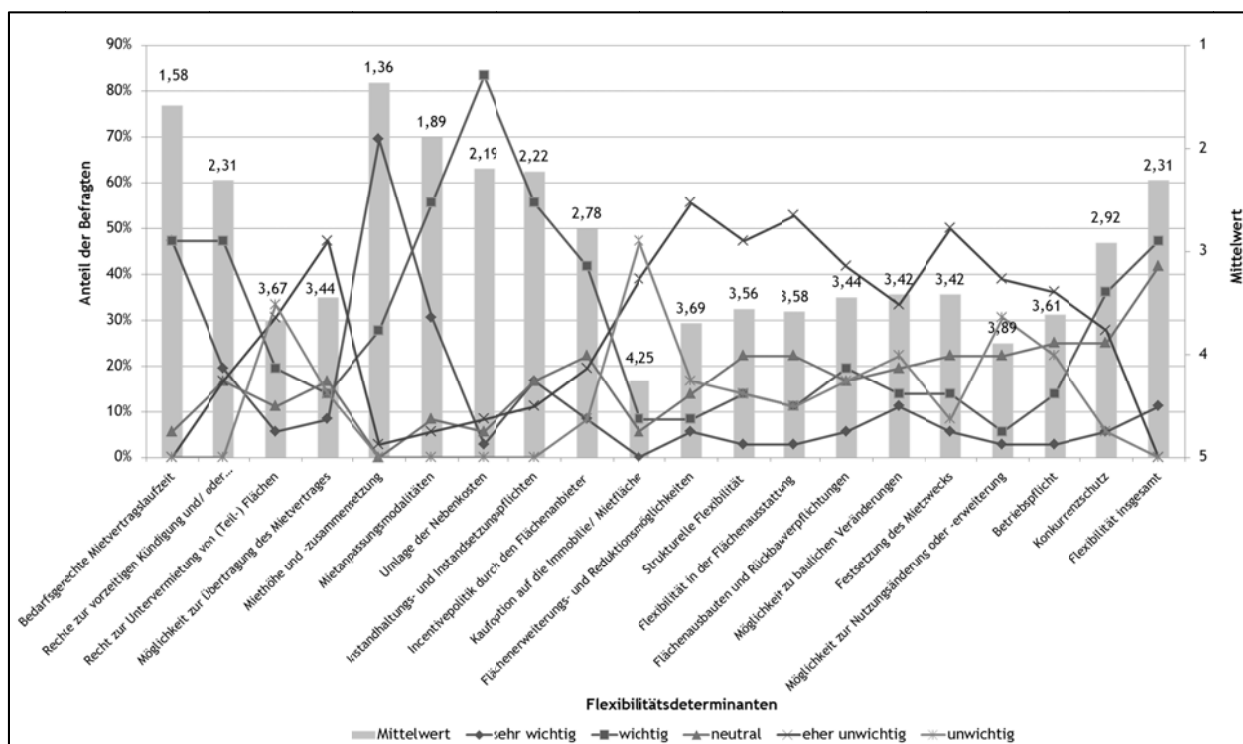
Quelle: Eigene Darstellung.

5.2.2.1.2 Flexibilitätsdeterminanten und Bindungswille

Flexibilität im Zusammenhang mit dem Mietverhältnis wird von den Einzelhändlern insgesamt als wichtig mit einer Tendenz zu neutral (Mittelwert 2,31) eingestuft. Der dominante Bestandteil sind die Miethöhe und die Mietzusammensetzung (1,36). Im Anschluss folgen eine bedarfsgerechte Mietvertragslaufzeit (1,58) sowie die Mietanpassungsmodalitäten (1,89). 69% schätzen Miethöhe und -zusammensetzung als sehr wichtig ein. Für 47% ist eine bedarfsgerechte Mietvertragslaufzeit sehr wichtig und 31% sehen die Mietanpassungsmodalitäten als sehr wichtig an. Den geringsten Stellenwert nehmen Kaufoptionen auf die Immobilie/ Mietfläche ein

(4,25), die Möglichkeit zur Nutzungsänderung oder -erweiterung (3,89) sowie Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten (3,69). 47% bewerten eine Kaufoption als unwichtig. Das Recht zur Untervermietung von (Teil-) Flächen sehen 33% als unwichtig an und 31% halten die Möglichkeit zur Nutzungsänderung oder -erweiterung für unwichtig:

Abbildung 38: Aggregierte Gewichtung der Flexibilitätsdeterminanten im Einzelhandelsbereich



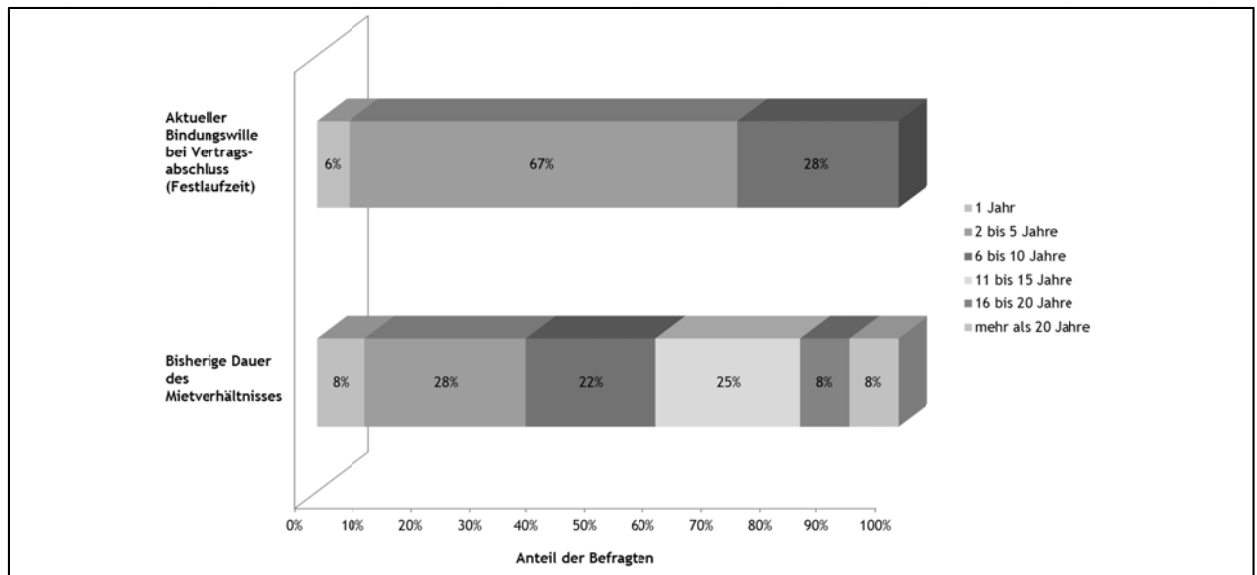
Quelle: Eigene Darstellung (1=sehr wichtig, 2=wichtig, 3=neutral, 4=eher unwichtig, 5=unwichtig; n = 36).

25% der Einzelhändler haben aufgrund fehlender Flexibilität eines Mietverhältnisses in der Vergangenheit bereits einmal ihre Flächen gewechselt.

Der aktuelle Bindungswille der Unternehmen beträgt in 6% der Fälle ein Jahr, in 67% zwei bis fünf Jahre und in 28% sechs bis zehn Jahre.¹⁰⁸³ Die bestehenden Mietverhältnisse weisen bisher eine Dauer von einem Jahr (8%) bis hin zu mehr als 20 Jahren (8%) auf. Überwiegend (50%) liegt die bisherige Dauer bei zwei bis zehn Jahren:

¹⁰⁸³ Minimum=1, Maximum=10, Mittelwert=5,86, Median=5, Standardabweichung=2,64.

Abbildung 39: Bindungswille und Mietvertragsdauer im Einzelhandelsbereich



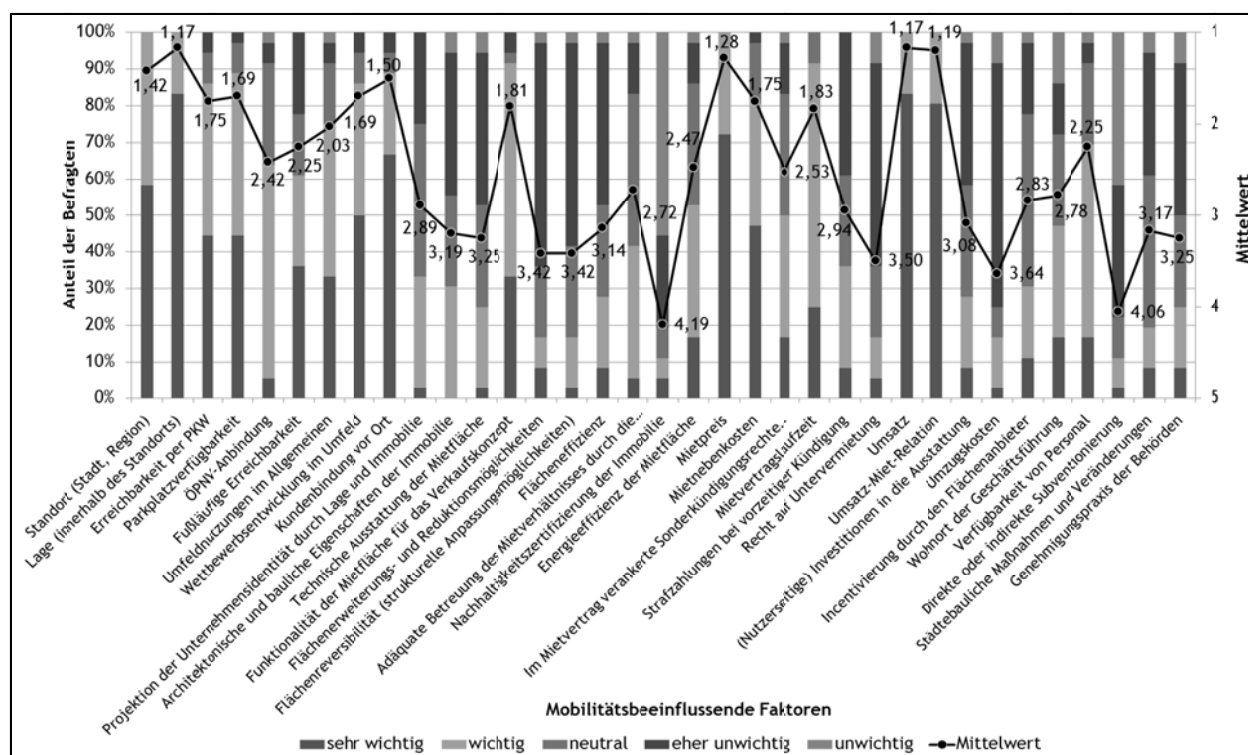
Quelle: Eigene Darstellung (n = 36).

Bei freier Gestaltungsmöglichkeit würden 97% der Einzelhändler die Festlaufzeit ihres Mietvertrages mit einer Verlängerungsoption versehen. 89% tendieren dazu, ein Sonderkündigungsrecht für die Gesamtfläche in der Festlaufzeit zu vereinbaren, aber nur 11% würden ein Sonderkündigungsrecht über eine Teilfläche in der Festlaufzeit nachfragen.

5.2.2.1.3 Bedeutung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren

Der größte Einfluss auf das Mobilitätsverhalten im Einzelhandelsbereich mit einem Mittelwert von 1,17 wird der Lage (innerhalb des Standorts) parallel zum Umsatz (1,17) zugesprochen. An dritter Stelle steht die Umsatz-Miet-Relation (1,19). Die Lage wird von 83% der Unternehmen mit sehr wichtig bewertet, ebenso der Umsatz (83%). 81% beurteilen die Umsatz-Miet-Relation als sehr wichtig. Den geringsten Stellenwert mit einem Mittelwert von 4,19 bzw. 4,06 erzielen die Nachhaltigkeitszertifizierung der Immobilie bzw. eine direkte oder indirekte Subventionierung (durch Stadt, Kommune etc.) gefolgt von den Umzugskosten (3,64). 56% der Einzelhändler stufen eine Nachhaltigkeitszertifizierung der Immobilie als unwichtig ein. 42% geben an, dass eine direkte oder indirekte Subventionierung unwichtig für das Mobilitätsverhalten ist und 8% halten die Umzugskosten für unwichtig:

Abbildung 40: Aggregierte Gewichtung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren im Einzelhandelsbereich



Quelle: Eigene Darstellung (1=sehr wichtig, 2=wichtig, 3=neutral, 4=eher unwichtig, 5=unwichtig; n = 36).

Nach der aggregierten Betrachtung wurde im folgenden Schritt gruppenweise geprüft, ob sich die Gewichtungen der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren in Abhängigkeit der in Teil A des Fragebogens erhobenen soziodemografischen Charakteristika der Einzelhändler unterscheiden. Tabelle 14 gibt einen Überblick über die aufgedeckten Zusammenhänge, wobei deutlich wird, dass die Betriebsform, die Lage und die Größe der Einzelhandelsfläche, die Funktion der Fläche, der Mietpreis, das Alter der Immobilie, die bisherige Dauer des Mietverhältnisses sowie der aktuelle Bindungswille die Einstufung der folgenden mobilitätsbeeinflussenden Faktoren beeinflussen: Architektonische und bauliche Eigenschaften der Immobilie, Energieeffizienz der Mietfläche, Erreichbarkeit per PKW, Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten, Flächenreversibilität, fußläufige Erreichbarkeit, im Mietvertrag verankerte Sonderkündigungsrechte und Verlängerungsoptionen, Kundenbindung vor Ort, Lage, Mietvertragslaufzeit, Nachhaltigkeitszertifizierung der Immobilie, nutzerseitige Investitionen in die Ausstattung der Mietfläche, Parkplatzverfügbarkeit, Projektion der Unternehmensidentität durch Lage und Immobilie, Recht auf Untervermietung, Standort, technische Ausstattung der Mietfläche, Umzugskosten, Wettbewerbsentwicklung im Umfeld sowie Wohnort der Geschäftsführung.

Tabelle 14: A-priori-Segmentierung der Einzelhandelsmieter nach Kruskal-Wallis-Tests

Sozio- demo- grafische (Gruppen-) Variable	Mobilitäts- beeinflussender Faktor	Signifikanzniveau der Kruskal-Wallis- Tests	Gruppen und Gruppenmittelwerte (1=sehr wichtig, ..., 5=unwichtig)
Betriebsform	<i>Standort (Stadt, Region)</i>	Chi-Quadrat df 14,347 asympt. Sign. 5 Monte-Carlo- Sign.* 0,014 0,005	<ul style="list-style-type: none"> Fach- und Spezialgeschäft, nicht filialisiert (1,11) Fach- und Spezialgeschäft, filialisiert (1,23) Fachmarkt (1,67) SB-Warenhaus/ Verbraucher-Markt (1,80) Supermarkt (2,00) Versender und E-Commerce (1,50)
	<i>Lage (innerhalb des Stand- orts)</i>	Chi-Quadrat df 18,272 asympt. Sign. 5 Monte-Carlo- Sign.* 0,003 0,002	<ul style="list-style-type: none"> Fach- und Spezialgeschäft, nicht filialisiert (1,00) Fach- und Spezialgeschäft, filialisiert (1,08) Fachmarkt (1,67) SB-Warenhaus/ Verbraucher-Markt (1,20) Supermarkt (1,00) Versender und E-Commerce (2,00)
	<i>Erreichbarkeit per PKW</i>	Chi-Quadrat df 13,385 asympt. Sign. 5 Monte-Carlo- Sign.* 0,020 0,009	<ul style="list-style-type: none"> Fach- und Spezialgeschäft, nicht filialisiert (2,33) Fach- und Spezialgeschäft, filialisiert (1,77) Fachmarkt (1,67) SB-Warenhaus/ Verbraucher-Markt (1,20) Supermarkt (1,00) Versender und E-Commerce (2,00)
	<i>Parkplatzverfügbarkeit</i>	Chi-Quadrat df 16,388 asympt. Sign. 5 Monte-Carlo- Sign.* 0,006 0,001	<ul style="list-style-type: none"> Fach- und Spezialgeschäft, nicht filialisiert (2,33) Fach- und Spezialgeschäft, filialisiert (1,62) Fachmarkt (1,67) SB-Warenhaus/ Verbraucher-Markt (1,20) Supermarkt (1,00) Versender und E-Commerce (2,00)
	<i>Fußläufige Erreichbarkeit</i>	Chi-Quadrat df 15,496 asympt. Sign. 5 Monte-Carlo- Sign.* 0,008 0,002	<ul style="list-style-type: none"> Fach- und Spezialgeschäft, nicht filialisiert (1,33) Fach- und Spezialgeschäft, filialisiert (2,00) Fachmarkt (3,00) SB-Warenhaus/ Verbraucher-Markt (3,20) Supermarkt (2,50) Versender und E-Commerce (4,00)
	<i>Kundenbindung vor Ort</i>	Chi-Quadrat df 14,340 asympt. Sign. 5 Monte-Carlo- Sign.* 0,014 0,007	<ul style="list-style-type: none"> Fach- und Spezialgeschäft, nicht filialisiert (1,33) Fach- und Spezialgeschäft, filialisiert (1,31) Fachmarkt (2,00) SB-Warenhaus/ Verbraucher-Markt (1,40) Supermarkt (1,00) Versender und E-Commerce (4,00)
	<i>Flächenreversibilität</i>	Chi-Quadrat df 10,589 asympt. Sign. 5 Monte-Carlo- Sign.* 0,060 0,045	<ul style="list-style-type: none"> Fach- und Spezialgeschäft, nicht filialisiert (3,67) Fach- und Spezialgeschäft, filialisiert (3,54) Fachmarkt (2,67) SB-Warenhaus/ Verbraucher-Markt (3,60) Supermarkt (3,75) Versender und E-Commerce (1,50)
Lage der Einzelhandelsfläche	<i>Standort (Stadt, Region)</i>	Chi-Quadrat df 8,701 asympt. Sign. 2 Monte-Carlo- Sign.* 0,013 0,008	<ul style="list-style-type: none"> Zentrale Innenstadt (1,18) Stadtrand (1,69) Peripherie (1,33)
	<i>Erreichbarkeit per PKW</i>	Chi-Quadrat df 7,953 asympt. Sign. 2 Monte-Carlo- Sign.* 0,019 0,012	<ul style="list-style-type: none"> Zentrale Innenstadt (2,18) Stadtrand (1,38) Peripherie (1,33)
	<i>Parkplatzverfügbarkeit</i>	Chi-Quadrat df 7,422 asympt. Sign. 2 Monte-Carlo- Sign.* 0,024 0,016	<ul style="list-style-type: none"> Zentrale Innenstadt (2,06) Stadtrand (1,38) Peripherie (1,33)
	<i>Fußläufige Erreichbarkeit</i>	Chi-Quadrat df 13,321 asympt. Sign. 2 Monte-Carlo- Sign.* 0,001 0,001	<ul style="list-style-type: none"> Zentrale Innenstadt (1,53) Stadtrand (3,00) Peripherie (2,33)

	<i>Projektion der Unternehmensidentität durch Lage und Immobilie</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	6,400 2 0,041 0,033	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zentrale Innenstadt (2,53) ▪ Stadtrand (3,25) ▪ Peripherie (3,00)
	<i>Mietvertragslaufzeit</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	6,124 2 0,047 0,047	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zentrale Innenstadt (2,06) ▪ Stadtrand (1,69) ▪ Peripherie (1,33)
Größe der Mietfläche	<i>Standort (Stadt, Region)</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	15,476 7 0,030 0,011	<ul style="list-style-type: none"> ▪ bis 100 qm (1,00) ▪ 101 – 250 qm (1,00) ▪ 251 – 500 qm (1,33) ▪ 501 – 1.000 qm (1,57) ▪ 1.001 – 1.500 qm (2,00) ▪ 1.501 – 2.000 qm (1,50) ▪ 2.001 – 3.000 qm (1,75) ▪ größer als 3.000 qm (1,25)
	<i>Erreichbarkeit per PKW</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	16,227 7 0,023 0,008	<ul style="list-style-type: none"> ▪ bis 100 qm (4,00) ▪ 101 – 250 qm (1,89) ▪ 251 – 500 qm (3,00) ▪ 501 – 1.000 qm (1,43) ▪ 1.001 – 1.500 qm (1,25) ▪ 1.501 – 2.000 qm (1,25) ▪ 2.001 – 3.000 qm (1,25) ▪ größer als 3.000 qm (2,00)
	<i>Parkplatzverfügbarkeit</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	18,054 7 0,012 0,003	<ul style="list-style-type: none"> ▪ bis 100 qm (3,00) ▪ 101 – 250 qm (2,00) ▪ 251 – 500 qm (3,00) ▪ 501 – 1.000 qm (1,29) ▪ 1.001 – 1.500 qm (1,25) ▪ 1.501 – 2.000 qm (1,25) ▪ 2.001 – 3.000 qm (1,25) ▪ größer als 3.000 qm (1,75)
	<i>Fußläufige Erreichbarkeit</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	17,654 7 0,014 0,003	<ul style="list-style-type: none"> ▪ bis 100 qm (1,00) ▪ 101 – 250 qm (1,44) ▪ 251 – 500 qm (1,00) ▪ 501 – 1.000 qm (2,29) ▪ 1.001 – 1.500 qm (3,25) ▪ 1.501 – 2.000 qm (2,50) ▪ 2.001 – 3.000 qm (3,50) ▪ größer als 3.000 qm (2,75)
	<i>Wettbewerbsentwicklung im Umfeld</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	15,312 7 0,032 0,013	<ul style="list-style-type: none"> ▪ bis 100 qm (1,00) ▪ 101 – 250 qm (2,22) ▪ 251 – 500 qm (1,00) ▪ 501 – 1.000 qm (1,29) ▪ 1.001 – 1.500 qm (1,50) ▪ 1.501 – 2.000 qm (1,25) ▪ 2.001 – 3.000 qm (1,50) ▪ größer als 3.000 qm (2,75)
Funktion der Einzelhandelsfläche	<i>Standort (Stadt, Region)</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	6,029 2 0,049 0,047	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einziger Unternehmensstandort (1,30) ▪ Hauptsitz des Unternehmens (1,00) ▪ Filiale (1,57)
	<i>Erreichbarkeit per PKW</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	15,746 2 0,000 0,000	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einziger Unternehmensstandort (2,10) ▪ Hauptsitz des Unternehmens (2,75) ▪ Filiale (1,38)
	<i>Parkplatzverfügbarkeit</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	17,536 2 0,000 0,000	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einziger Unternehmensstandort (2,20) ▪ Hauptsitz des Unternehmens (2,25) ▪ Filiale (1,33)
	<i>Wettbewerbsentwicklung im Umfeld</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	7,758 2 0,021 0,015	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einziger Unternehmensstandort (1,90) ▪ Hauptsitz des Unternehmens (2,25) ▪ Filiale (1,38)

	<i>Wohnort der Geschäftsführung</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	10,168 2 0,006 0,004	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einziger Unternehmensstandort (1,80) ▪ Hauptsitz des Unternehmens (3,75) ▪ Filiale (3,05)
Mietpreisspanne	<i>Standort (Stadt, Region)</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	19,000 6 0,004 0,000	<ul style="list-style-type: none"> ▪ unter 5 Euro (2,00) ▪ 5 bis unter 10 Euro (1,67) ▪ 10 bis unter 20 Euro (1,00) ▪ 20 bis unter 30 Euro (2,00) ▪ 30 bis unter 50 Euro (1,00) ▪ 50 bis unter 100 Euro (1,00) ▪ 100 bis unter 200 Euro (1,00)
	<i>Erreichbarkeit per PKW</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	18,100 6 0,006 0,000	<ul style="list-style-type: none"> ▪ unter 5 Euro (2,00) ▪ 5 bis unter 10 Euro (1,22) ▪ 10 bis unter 20 Euro (2,00) ▪ 20 bis unter 30 Euro (2,00) ▪ 30 bis unter 50 Euro (3,00) ▪ 50 bis unter 100 Euro (2,67) ▪ 100 bis unter 200 Euro (3,00)
	<i>Parkplatzverfügbarkeit</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	14,697 6 0,023 0,003	<ul style="list-style-type: none"> ▪ unter 5 Euro (2,00) ▪ 5 bis unter 10 Euro (1,28) ▪ 10 bis unter 20 Euro (2,00) ▪ 20 bis unter 30 Euro (2,00) ▪ 30 bis unter 50 Euro (3,00) ▪ 50 bis unter 100 Euro (2,00) ▪ 100 bis unter 200 Euro (2,00)
	<i>Fußläufige Erreichbarkeit</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	21,036 6 0,002 0,000	<ul style="list-style-type: none"> ▪ unter 5 Euro (2,00) ▪ 5 bis unter 10 Euro (3,11) ▪ 10 bis unter 20 Euro (1,33) ▪ 20 bis unter 30 Euro (1,50) ▪ 30 bis unter 50 Euro (2,00) ▪ 50 bis unter 100 Euro (1,00) ▪ 100 bis unter 200 Euro (1,00)
	<i>Projektion der Unternehmensidentität durch Lage und Immobilie</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	15,027 6 0,020 0,003	<ul style="list-style-type: none"> ▪ unter 5 Euro (2,00) ▪ 5 bis unter 10 Euro (3,33) ▪ 10 bis unter 20 Euro (2,67) ▪ 20 bis unter 30 Euro (3,00) ▪ 30 bis unter 50 Euro (2,50) ▪ 50 bis unter 100 Euro (1,67) ▪ 100 bis unter 200 Euro (2,00)
	<i>Architektonische und bauliche Eigenschaften der Immobilie</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	14,179 6 0,028 0,005	<ul style="list-style-type: none"> ▪ unter 5 Euro (2,00) ▪ 5 bis unter 10 Euro (3,72) ▪ 10 bis unter 20 Euro (2,89) ▪ 20 bis unter 30 Euro (2,50) ▪ 30 bis unter 50 Euro (2,00) ▪ 50 bis unter 100 Euro (3,00) ▪ 100 bis unter 200 Euro (2,00)
	<i>Technische Ausstattung der Mietfläche</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	11,880 6 0,065 0,026	<ul style="list-style-type: none"> ▪ unter 5 Euro (2,00) ▪ 5 bis unter 10 Euro (3,67) ▪ 10 bis unter 20 Euro (3,22) ▪ 20 bis unter 30 Euro (2,50) ▪ 30 bis unter 50 Euro (2,00) ▪ 50 bis unter 100 Euro (3,00) ▪ 100 bis unter 200 Euro (3,00)
	<i>Nachhaltigkeitszertifizierung der Immobilie</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	11,855 6 0,065 0,026	<ul style="list-style-type: none"> ▪ unter 5 Euro (2,00) ▪ 5 bis unter 10 Euro (4,56) ▪ 10 bis unter 20 Euro (4,33) ▪ 20 bis unter 30 Euro (3,00) ▪ 30 bis unter 50 Euro (2,00) ▪ 50 bis unter 100 Euro (4,33) ▪ 100 bis unter 200 Euro (5,00)
	<i>Im Mietvertrag verankerte Sonderkündigungsrechte und Verlängerungsoptionen</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	11,396 6 0,077 0,037	<ul style="list-style-type: none"> ▪ unter 5 Euro (2,00) ▪ 5 bis unter 10 Euro (2,89) ▪ 10 bis unter 20 Euro (2,67) ▪ 20 bis unter 30 Euro (1,50) ▪ 30 bis unter 50 Euro (2,50) ▪ 50 bis unter 100 Euro (1,33) ▪ 100 bis unter 200 Euro (1,00)

	<i>Mietvertragslaufzeit</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	12,765 6 0,047 0,024	<ul style="list-style-type: none"> ▪ unter 5 Euro (2,00) ▪ 5 bis unter 10 Euro (1,89) ▪ 10 bis unter 20 Euro (2,00) ▪ 20 bis unter 30 Euro (1,00) ▪ 30 bis unter 50 Euro (1,50) ▪ 50 bis unter 100 Euro (1,33) ▪ 100 bis unter 200 Euro (3,00)
	<i>Recht auf Untervermietung</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	11,347 6 0,078 0,045	<ul style="list-style-type: none"> ▪ unter 5 Euro (2,00) ▪ 5 bis unter 10 Euro (3,78) ▪ 10 bis unter 20 Euro (3,78) ▪ 20 bis unter 30 Euro (2,00) ▪ 30 bis unter 50 Euro (3,00) ▪ 50 bis unter 100 Euro (3,33) ▪ 100 bis unter 200 Euro (2,00)
	<i>Nutzerseitige Investitionen in die Ausstattung der Mietfläche</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	10,865 6 0,093 0,047	<ul style="list-style-type: none"> ▪ unter 5 Euro (2,00) ▪ 5 bis unter 10 Euro (3,44) ▪ 10 bis unter 20 Euro (3,11) ▪ 20 bis unter 30 Euro (2,00) ▪ 30 bis unter 50 Euro (1,50) ▪ 50 bis unter 100 Euro (3,33) ▪ 100 bis unter 200 Euro (2,00)
	<i>Umzugskosten</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	13,181 6 0,040 0,022	<ul style="list-style-type: none"> ▪ unter 5 Euro (2,00) ▪ 5 bis unter 10 Euro (4,11) ▪ 10 bis unter 20 Euro (3,56) ▪ 20 bis unter 30 Euro (2,50) ▪ 30 bis unter 50 Euro (3,00) ▪ 50 bis unter 100 Euro (3,00) ▪ 100 bis unter 200 Euro (3,00)
	<i>Wohnort der Geschäftsführung</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	13,181 6 0,040 0,022	<ul style="list-style-type: none"> ▪ unter 5 Euro (2,00) ▪ 5 bis unter 10 Euro (2,56) ▪ 10 bis unter 20 Euro (2,33) ▪ 20 bis unter 30 Euro (2,00) ▪ 30 bis unter 50 Euro (4,00) ▪ 50 bis unter 100 Euro (4,67) ▪ 100 bis unter 200 Euro (5,00)
Alter der Einzelhandelsimmobilie	<i>Standort (Stadt, Region)</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	11,716 3 0,008 0,005	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Neubau, Alter kleiner 5 Jahre (1,60) ▪ Bestandsgebäude, Alter zwischen 5 und 10 Jahre (1,88) ▪ modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre (1,29) ▪ nicht-modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre (1,11)
	<i>Lage (innerhalb des Standorts)</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	15,375 3 0,002 0,002	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Neubau, Alter kleiner 5 Jahre (1,00) ▪ Bestandsgebäude, Alter zwischen 5 und 10 Jahre (1,63) ▪ modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre (1,07) ▪ nicht-modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre (1,00)
	<i>Fußläufige Erreichbarkeit</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	9,701 3 0,021 0,017	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Neubau, Alter kleiner 5 Jahre (2,20) ▪ Bestandsgebäude, Alter zwischen 5 und 10 Jahre (3,25) ▪ modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre (2,14) ▪ nicht-modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre (1,56)
	<i>Kundenbindung vor Ort</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	10,061 3 0,018 0,013	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Neubau, Alter kleiner 5 Jahre (2,00) ▪ Bestandsgebäude, Alter zwischen 5 und 10 Jahre (2,13) ▪ modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre (1,29) ▪ nicht-modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre (1,00)
	<i>Energieeffizienz der Mietfläche</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	9,871 3 0,020 0,015	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Neubau, Alter kleiner 5 Jahre (3,20) ▪ Bestandsgebäude, Alter zwischen 5 und 10 Jahre (1,75) ▪ modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre (2,29) ▪ nicht-modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre (3,00)
	<i>Wohnort der Geschäftsführung</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	7,856 3 0,049 0,045	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Neubau, Alter kleiner 5 Jahre (3,20) ▪ Bestandsgebäude, Alter zwischen 5 und 10 Jahre (2,75) ▪ modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre (3,21) ▪ nicht-modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre (1,89)

Bisherige Dauer des Miet-verhältnisses	<i>Lage (innerhalb des Standorts)</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	8,458 3 0,037 0,026	<ul style="list-style-type: none"> unter 5 Jahre (1,42) 5 bis unter 10 Jahre (1,13) 10 bis unter 20 Jahre (1,00) über 20 Jahre (1,00)
	<i>Parkplatzverfügbarkeit</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	7,978 3 0,046 0,036	<ul style="list-style-type: none"> unter 5 Jahre (1,75) 5 bis unter 10 Jahre (1,63) 10 bis unter 20 Jahre (1,38) über 20 Jahre (3,00)
	<i>Kundenbindung vor Ort</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	10,871 3 0,012 0,008	<ul style="list-style-type: none"> unter 5 Jahre (2,17) 5 bis unter 10 Jahre (1,25) 10 bis unter 20 Jahre (1,15) über 20 Jahre (1,00)
	<i>Nutzerseitige Investition- en in die Ausstat- tung der Mietfläche</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	8,003 3 0,046 0,035	<ul style="list-style-type: none"> unter 5 Jahre (2,50) 5 bis unter 10 Jahre (3,25) 10 bis unter 20 Jahre (3,62) über 20 Jahre (2,67)
Aktueller Bindungswille	<i>Kundenbindung vor Ort</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.	5,918 2 0,052 0,041	<ul style="list-style-type: none"> unter 5 Jahre (2,33) 5 bis unter 10 Jahre (1,43) 10 bis unter 20 Jahre (1,11)
	<i>Flächenerweiterungs- und Reduktionsmög- lichkeiten</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.	5,956 2 0,051 0,045	<ul style="list-style-type: none"> unter 5 Jahre (2,33) 5 bis unter 10 Jahre (3,52) 10 bis unter 20 Jahre (3,89)
	<i>Flächenreversibilität</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.	6,679 2 0,035 0,030	<ul style="list-style-type: none"> unter 5 Jahre (2,50) 5 bis unter 10 Jahre (3,57) 10 bis unter 20 Jahre (3,67)
	<i>Im Mietvertrag veran- kerte Sonderkündi- gungsrechte und Ver- längerungsoptionen</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.	6,917 2 0,031 0,028	<ul style="list-style-type: none"> unter 5 Jahre (1,67) 5 bis unter 10 Jahre (2,25) 10 bis unter 20 Jahre (3,11)

Quelle: Eigene Darstellung.

Die Kruskal-Wallis-Tests für den Einzelhandelsbereich unterstreichen, dass die Gewichtung der Lage (innerhalb des Standorts) je nach betrachteter Betriebsform unterschiedlich ausfällt. Fach- und Spezialgeschäfte, sowohl filialisiert, als auch nicht filialisiert, stufen die Lage als sehr wichtig ein (1,08 bzw. 1,00), während bspw. Versender und E-Commerce diese nur als wichtig (2,00) beurteilen. Konsequenterweise wird die fußläufige Erreichbarkeit durch Versender und E-Commerce (4,00), wie u.a. auch von SB-Warenhäusern und Verbraucher-Märkten (3,20), für weniger relevant gehalten, wie von Fach- und Spezialgeschäften. Hier erfolgt nochmals eine Differenzierung, wobei die nicht filialisierten Fach- und Spezialgeschäfte (1,33) die fußläufige Erreichbarkeit im Vergleich zu den filialisierten (2,00) deutlich übergewichten. Im Kontrast zu Versendern und E-Commerce (4,00) ist allen Fach- und Spezialgeschäften ferner gemein, dass sie die Kundenbindung vor Ort als sehr wichtig (1,31 bzw. 1,33) einstufen. Darüber hinaus variiert mit der Lage der Einzelhandelsfläche im Besonderen die Gewichtung der Erreichbarkeit per PKW und die der Parkplatzverfügbarkeit. Beide Aspekte gewinnen mit

zunehmender Entfernung zur Innenstadt für die befragten Einzelhändler an Bedeutung. Die Erreichbarkeit per PKW wird in der zentralen Innenstadt für wichtig gehalten (2,18), am Stadtrand und in der Peripherie jedoch als sehr wichtig (1,38 bzw. 1,33) eingeordnet. Nahezu identische Werte hierzu lassen sich für die Parkplatzverfügbarkeit nachweisen. Je nach Lage der Mietfläche ändert sich ebenfalls die Einschätzung zur Relevanz der Mietvertragslaufzeit. In der zentralen Innenstadt (2,06) und am Stadtrand (1,69) wird jene als wichtig beschrieben, in der Peripherie als sehr wichtig (1,33). Interessanterweise wurde außerdem ein Zusammenhang zwischen dem aktuellen Bindungswillen der Einzelhändler und der Kundenbindung vor Ort bzw. den Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten nachgewiesen. Die Bedeutung der Kundenbindung vor Ort steigt mit zunehmendem Bindungswillen der Einzelhändler - unter fünf Jahre wird sie als wichtig (2,33) bewertet, bei fünf bis unter zehn Jahre als sehr wichtig (1,43) und bei zehn bis unter zwanzig Jahre mit 1,11 als außergewöhnlich wichtig. Entgegengesetzt entwickelt sich die Relevanz von Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten. Je länger der aktuelle Bindungswille der Nutzer ausfällt, desto weniger wichtig werden Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten eingestuft. Offenbar sehen Einzelhändler, die über einen sehr langen Bindungswillen verfügen, gegenwärtig kaum die Notwendigkeit, ihren Flächenumfang im Zeitablauf anzupassen.

5.2.2.2 Clusteranalyse und clusterspezifisches Mobilitätsverhalten

Nach der Ergebnisdarstellung auf Ebene der Nutzungsart und den Einblicken in die Bedeutung der soziodemografischen Charakteristika für Mobilitätsentscheidungen schließt sich die Clusteranalyse an, anhand derer sich die Daten aus einem neuen Blickwinkel betrachten und eigenständige Mobilitätsprofile ableiten lassen.

5.2.2.2.1 Überblick zur Clusteranalyse und Charakteristika der Cluster

Vor der Clusterung wurden die mobilitätsbeeinflussenden Faktoren der Einzelhandelsmieter auf ihre Korrelationen, Ausreißer und konstante Merkmale untersucht. Dabei wurden weder Ausreißer, noch konstante Merkmale identifiziert. Von den 595 berechneten Korrelationen bewegen sich lediglich zwei, d.h. 0,3%, im Bereich größer 0,9, sodass die Anwendungsvoraus-

setzungen der Clusteranalyse nach BACKHAUS als erfüllt angesehen werden.¹⁰⁸⁴ Unter Rückgriff auf das Dendrogramm, die Zuordnungsübersicht, das Elbow-Kriterium, Stopping Rules und die F- und t-Werte der einzelnen Lösungen wurde wiederum die optimale Clusteranzahl bestimmt.¹⁰⁸⁵ Im Ergebnis wird für die weiteren Analysen eine 4-Cluster-Lösung herangezogen, da dieser ex-post der beste Trade-Off zugesprochen werden kann. Die Signifikanzprüfung der zur Clusterung genutzten Variablen in der betrachteten Lösung deckt neun nicht signifikante Variablen auf, weshalb nur 75% der Variablen als signifikant eingestuft werden können.¹⁰⁸⁶ Dennoch wird die 4-Cluster-Lösung aufgrund der besseren Interpretierbarkeit gegenüber statistisch robusteren Gruppierungen bevorzugt. Die erzeugten Cluster weisen ähnliche Ausdehnungen auf (Cluster 1=12, Cluster 2=11, Cluster 3=4 und Cluster 4=9 Unternehmen), wobei Cluster 1 mit nur einem F-Wert größer eins als nahezu vollkommen homogen bezeichnet werden kann. Tabelle 15 beschreibt die einzelnen Cluster in Vorbereitung auf die weiteren Analysen und gibt ihre Zusammensetzung nach soziodemografischen Charakteristika im Vergleich zur Grundgesamtheit der befragten Einzelhändler an:¹⁰⁸⁷

Tabelle 15: Clustercharakteristika im Einzelhandelsbereich

Soziodemografische Charakteristika		n	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4
Betriebsform	Fach- und Spezialgeschäft, nicht filialisiert	9		67 %		33 %
	Fach- und Spezialgeschäft, filialisiert	13	31 %	31 %	8 %	31 %
	Fachmarkt	3	33 %		67 %	
	SB-Warenhaus/ Verbraucher-Markt	5	80 %		20 %	
	Supermarkt	4	75 %	25 %		
	Versender und E-Commerce	2				100 %
Lage	Zentrale Innenstadt	17	6 %	59 %		35 %
	Stadttrand	16	63 %	6 %	19 %	13 %
	Peripherie	3	33 %		33 %	33 %

¹⁰⁸⁴ Bei den „hochkorrelierten“ Variablen handelt es sich um Parkplatzverfügbarkeit und Erreichbarkeit per PKW (0,961) sowie Flächenreversibilität und Flächenerweiterungs- bzw. Reduktionsmöglichkeiten (0,923).

¹⁰⁸⁵ Die Dendrogramme zu den Clusteranalysen des Kap. 5.2 finden sich in Anhang 7 ab S. LVII.

¹⁰⁸⁶ Nicht signifikant (nach exakten Tests) in der 4-Cluster-Lösung sind die Lage (0,051), die ÖPNV-Anbindung (0,164), die Umfeldnutzungen im Allgemeinen (0,569), die Wettbewerbsentwicklung im Umfeld (0,352), die Funktionalität der Mietfläche für das Verkaufskonzept (0,424), der Mietpreis (0,906), die Mietnebenkosten (0,503), der Umsatz (0,663) und die Umsatz-Miet-Relation (0,885). Ursächlich hierfür scheinen zum einen die relativ kleinen Clustergrößen sowie zum anderen die durchgängig sehr wichtige Bedeutung einzelner Faktoren für alle Befragten zu sein.

¹⁰⁸⁷ n gibt die absolute Häufigkeit der Ausprägungen der einzelnen soziodemografischen Charakteristika in der Grundgesamtheit N (=36) aller Rückläufer des Einzelhandelsbereichs an. Die relativen Häufigkeiten geben pro Zeile die Anteile der Cluster an der Ausprägung des jeweiligen Charakteristikums wieder.

Größe der Mietfläche	bis 100 qm	1				100 %
	101 - 250 qm	9		78 %		22 %
	251 - 500 qm	3		33 %		67 %
	501 - 1.000 qm	7	43 %	43 %		14 %
	1.001 - 1.500 qm	4	75 %			25 %
	1.501 - 2.000 qm	4	50 %		50 %	
	2.001 - 3.000 qm	4	75 %		25 %	
	größer als 3.000 qm	4	25 %		25 %	50 %
Funktion	Einzigster Unternehmensstandort	10		60 %	20 %	20 %
	Hauptsitz des Unternehmens	5		40 %		60 %
	Filiale	21	57 %	14 %	10 %	19 %
Mietpreisspanne	unter 5 Euro	1			100 %	
	5 bis unter 10 Euro	18	67 %	17 %		17 %
	10 bis unter 20 Euro	9		78 %	11 %	11 %
	20 bis unter 30 Euro	2			50 %	50 %
	30 bis unter 50 Euro	2			50 %	50 %
	50 bis unter 100 Euro	3		33 %		67 %
	100 bis unter 200 Euro	1				100 %
Alter der Immobilie	Neubau, Alter kleiner 5 Jahre	5	60 %			40 %
	Bestandsgebäude, Alter zwischen 5 und 10 J.	8	38 %		25 %	38 %
	modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre	14	29 %	36 %	14 %	21 %
	nicht-modern. Bestandsgebäude, älter als 10 J.	9	22 %	67 %		11 %
Bisherige Dauer	unter 5 Jahre	12	25 %	8 %	17 %	50 %
	5 bis unter 10 Jahre	8	50 %	38 %	13 %	
	10 bis unter 20 Jahre	13	38 %	38 %	8 %	15 %
	Über 20 Jahre	3		67 %		33 %
Akt. Bindung	unter 5 Jahre	6		17 %	17 %	67 %
	5 bis unter 10 Jahre	21	48 %	24 %	14 %	14 %
	10 bis unter 20 Jahre	9	22 %	56 %		22 %

Quelle: Eigene Darstellung (N=36; Cluster 1=12, Cluster 2=11, Cluster 3=4, Cluster 4=9 Unternehmen).

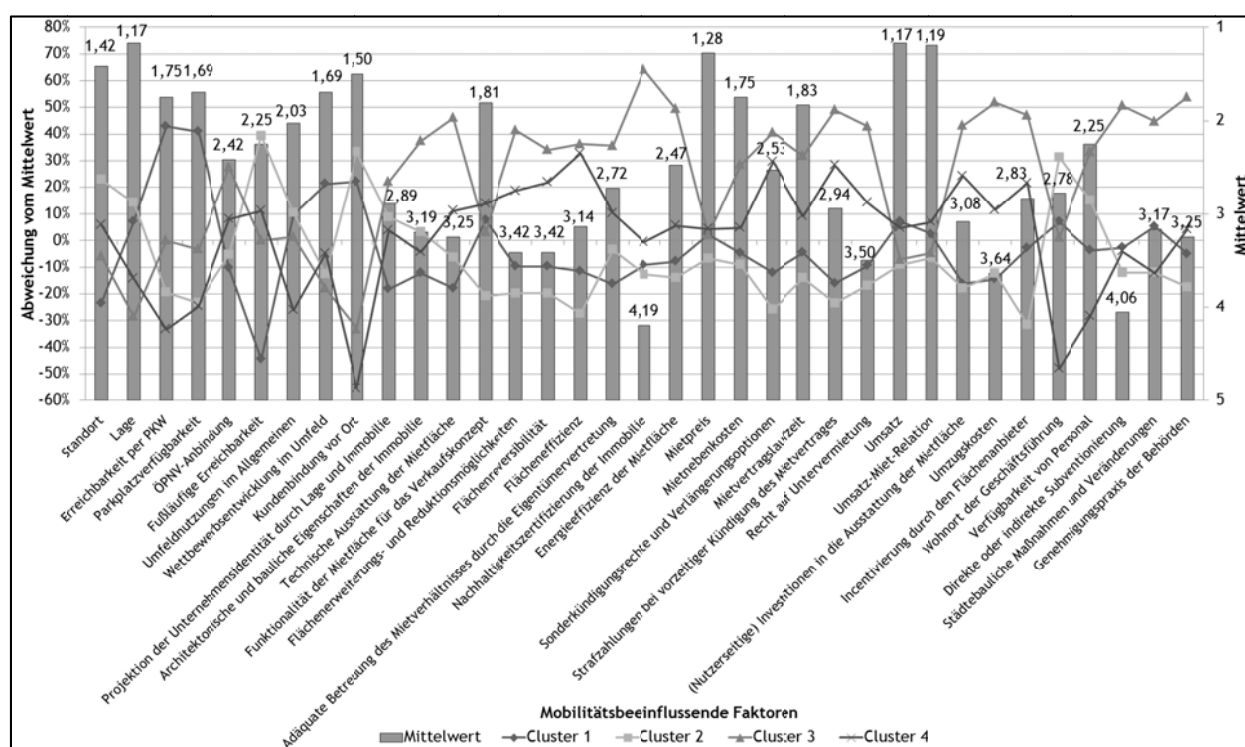
Hervorzuheben ist, dass die Cluster 2 und 4 fast ausschließlich aus filialisierten und nicht filialisierten Fach- und Spezialgeschäften bestehen. Nicht filialisierte Fach- und Spezialgeschäfte sind nur in diesen Clustern enthalten. Cluster 1 und 3 verfügen dagegen über ein größeres Maß an Heterogenität bei den auftretenden Betriebsformen. Die Verkaufsflächen der Cluster 2 und 4 weisen einen deutlichen Schwerpunkt auf Lagen in der zentralen Innenstadt auf, wohingegen die Cluster 1 und 3 von Stadtrandlagen dominiert werden. Die Flächen der Cluster 1 und 3 sind in Relation zu 2 und 4 tendenziell größer. Auffällig ist außerdem, dass Cluster 1 nur Filialen beinhaltet und Cluster 3 über keinen Hauptsitz eines Einzelhändlers verfügt. Der Mietpreis von Cluster 1 bewegt sich durchgängig zwischen fünf bis unter zehn Euro. Cluster 2 und 3 sowie v.a. Cluster 4 schwanken hier stärker. Cluster 1 und 4 sind in Bezug auf die Altersstruktur der Immobilien relativ diversifiziert. Cluster 2 enthält dagegen allein modernisierte Bestandsgebäude, die älter als zehn Jahre sind, und nicht-modernisierte Bestandsgebäude. Das Cluster 3 verfügt neben modernisierten Bestandsgebäuden mit einem Alter von über zehn Jahren zusätzlich nur über Bestandsgebäude mit einem Alter zwischen fünf und zehn Jahren. Für die bisherige Dauer der Mietverhältnisse lässt sich festhalten, dass Cluster 2 und 4 die einzigen Gruppen mit Laufzeiten über 20 Jahren sind. Gleichzeitig überwiegen in Cluster 4 und Cluster 3 Mietverhältnisse, die vor weniger als fünf Jahren abgeschlossen wur-

den. Mit Ausnahme von Cluster 4 beträgt der aktuelle Bindungswille der Mehrheit aller Clustermittglieder fünf bis unter zehn Jahre.

5.2.2.2 Clusterspezifische Eigenschaften des Mobilitätsverhaltens

Eine Analyse der Mittelwertabweichungen bei der Gewichtung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren zeigt zunächst das differenzierte Bewertungslevel durch die Cluster. Während Cluster 3 mit seinen Gewichtungen tendenziell deutlich über den aggregierten Mittelwerten der Stichprobe liegt, bewegt sich Cluster 2 regelmäßig darunter. Die Einschätzungen der Cluster 4 und 1 orientieren sich stark um die Nulllinie, wenngleich die Mittelwerte der Cluster 4 im Trend leicht darüber und die der Cluster 1 darunter anzusiedeln sind:

Abbildung 41: Mittelwertabweichungen bei der Gewichtung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren durch die Einzelhandelscluster

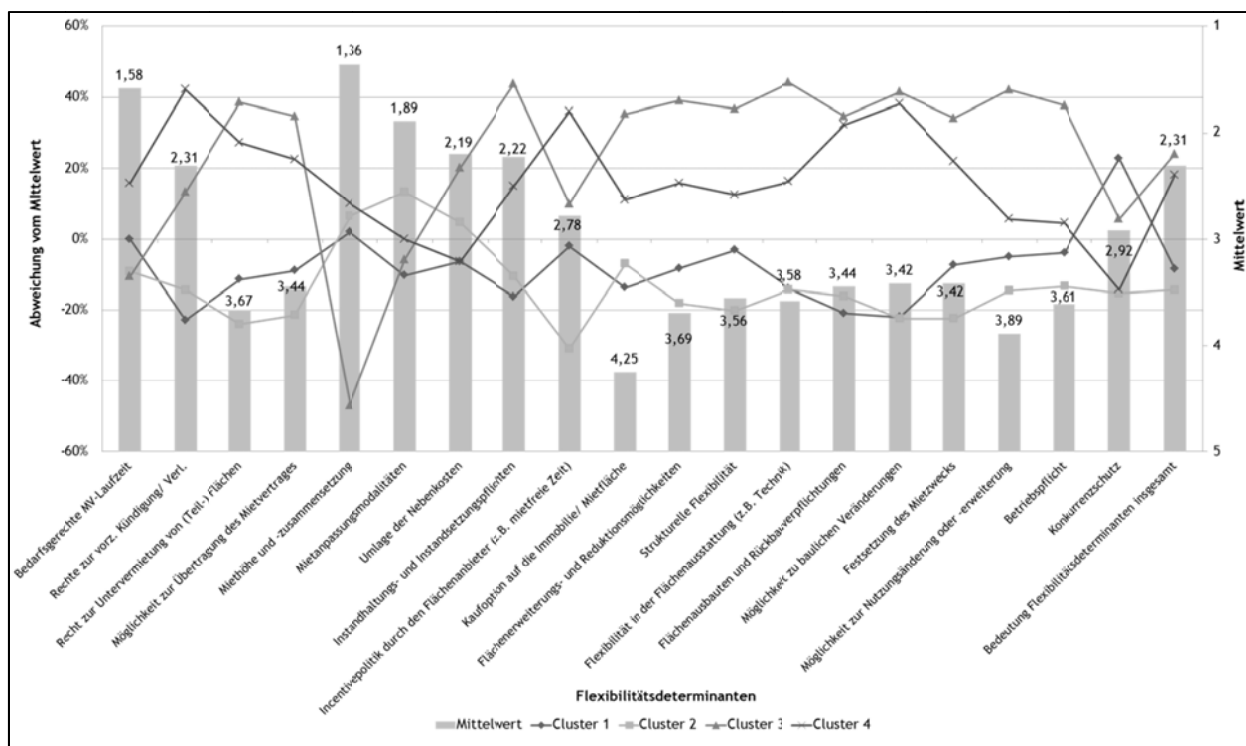


Quelle: Eigene Darstellung (1=sehr wichtig, 2=wichtig, 3=neutral, 4=eher unwichtig, 5=unwichtig; n = 36).

Kongruent dazu lassen sich die Mittelwertabweichungen der Cluster bei der Gewichtung der Flexibilitätsdeterminanten darstellen. Wie in Abbildung 42 ersichtlich, bewerten die Cluster 3 und (nachgelagert) 4 die Flexibilitätsdeterminanten auf einem überdurchschnittlich hohen

Niveau. Die Einstufungen der Cluster 1 und 2 weichen im Trend nach unten von den aggregierten Mittelwerten der Stichprobe ab:

Abbildung 42: Mittelwertabweichungen bei der Gewichtung der Flexibilitätsdeterminanten durch die Einzelhandelscluster



Quelle: Eigene Darstellung (1=sehr wichtig, 2=wichtig, 3=neutral, 4=eher unwichtig, 5=unwichtig; n = 36).

Unter Einbezug der Gewichtungen der Cluster und ihrer soziodemografischen Charakteristika ergeben sich für den Einzelhandelsbereich aus der Stichprobe vier abgrenzbare Verhaltensstrukturen, die wie folgt zusammengefasst werden: Cluster 3 – die „Kostenorientierten“, Cluster 4 – die „überdurchschnittlich Umsatzgetriebenen“, Cluster 1 – die „Filialisten“ und Cluster 2 – die „Alteingesessenen“.¹⁰⁸⁸

Bei den *Kostenorientierten* belegen Mietpreis, Mietnebenkosten, Energieeffizienz, Mietvertragslaufzeit, Umsatz und Umsatz-Miet-Relation mit einem Mittelwert von 1,25 die vordersten Plätze bei der Gewichtung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren. Bei den Flexibilitätsdeterminanten werden Instandhaltungs- und Instandsetzungspflichten (1,25), eine bedarfsgerechte Mietvertragslaufzeit (1,75) sowie die Umlage der Nebenkosten (1,75) als (sehr) wichtig eingestuft. Miethöhe und Mietzusammensetzung (2,00) sowie die Mietanpassungsmodalitäten

¹⁰⁸⁸ Die gewählten Clusterbezeichnungen in Kap. 5.2 sind durchgängig im Kontext des Forschungsvorhabens und der Stichprobe zu verstehen.

(2,00) werden ebenfalls stark gewichtet. Bei den *Kostenorientierten* handelt es sich um filialisierte Fach- und Spezialgeschäfte, Fachmärkte und ein SB-Warenhaus, die sich überwiegend am Stadtrand oder in der Peripherie befinden und Flächen größer 1.500 qm angemietet haben. 50% sind eigenständige Einzelunternehmen und 50% werden als Filiale geführt. Die Mietpreise für die zwischen fünf und zehn Jahre alten Bestandsgebäude und für die modernisierten Bestandsgebäude, die älter als zehn Jahre sind, liegen zwischen unter fünf und 30 Euro. In einem Fall beträgt der Mietpreis zwischen 30 und 50 Euro. Die Mietverträge der *Kostenorientierten* laufen seit maximal zehn bis unter 20 Jahren und der aktuelle Bindungswille beläuft sich überwiegend auf fünf bis unter zehn Jahre.

Die *überdurchschnittlich Umsatzgetriebenen* sehen den Umsatz und die Umsatz-Miet-Relation auf Platz eins (1,11). Daran schließen sich der Mietpreis (1,22), der Standort (1,33) und die Lage (1,33) an. Bei den Flexibilitätsdeterminanten dominieren ebenfalls primär finanzielle Parameter das Bild. Die Miethöhe- und zusammensetzung (1,22) werden als sehr wichtig bewertet, ebenso eine bedarfsgerechte Mietvertragslaufzeit (1,33) sowie Rechte zur vorzeitigen Kündigung (1,33). Die Ränge vier und fünf nehmen Incentivepolitik (1,78) und Mietanpassungsmodalitäten (1,89) ein. Bei den *überdurchschnittlich Umsatzgetriebenen* handelt es sich vorwiegend um Fach- und Spezialgeschäfte, die sich in der zentralen Innenstadt oder Stadtrandlagen befinden und kleinere Flächenvolumina nachfragen. Die Funktion der Mietfläche ist ebenso differenziert wie die Mietpreisspanne und die Altersstruktur der Immobilien. Dagegen laufen zwei Drittel der Mietverhältnisse weniger als fünf Jahre und lediglich 20% der Clustermitglieder würden sich für mehr als zehn Jahre an ihre Flächen binden wollen.

Die *Filialisten* bewerten v.a. die Erreichbarkeit per PKW (1,00), die Parkplatzverfügbarkeit (1,00), die Lage (1,08), den Umsatz (1,08), die Kundenbindung vor Ort (1,17) und die Umsatz-Miet-Relation als sehr wichtige Faktoren für ihre Mobilitätsentscheidungen. Im Rahmen der Flexibilitätsdeterminanten stufen sie die Miethöhe und -zusammensetzung (1,33), eine bedarfsgerechte Mietvertragslaufzeit (1,58), die Mietanpassungsmodalitäten (2,08) und den Konkurrenzschutz (2,25) als (sehr) wichtig ein. Das Cluster der *Filialisten* besteht ausschließlich aus Einzelhandelsfilialen, die sich in einer Mietpreisspanne zwischen fünf und unter zehn Euro bewegen. Es handelt sich im Detail um Fach- und Spezialgeschäfte, einen Fachmarkt sowie SB-Warenhäuser und Supermärkte, die sich zu ca. 85% in Stadtrandlagen befinden und durchwegs größere Flächenvolumina angemietet haben. Die bisherige Dauer der Mietverhältnisse liegt durchgängig bei unter 20 Jahren. Alle *Filialisten* würden sich aktuell für länger als fünf Jahre an ihre Immobilien binden wollen. Über 15% würden sogar eine Bindung zwischen zehn und unter 20 Jahren anstreben.

Für die *Alteingesessenen* zählt schwerpunktmäßig die Lage (1,00), die Kundenbindung vor Ort (1,00), der Standort (1,09), der Umsatz (1,27) in Verbindung mit der Umsatz-Miet-Relation (1,27) und die fußläufige Erreichbarkeit (1,36). Der Wohnort der Geschäftsführung findet innerhalb des Clusters der *Alteingesessenen* außerdem eine außergewöhnlich hohe Wertschätzung (1,91). Die Flexibilitätsdeterminanten werden insgesamt auf dem niedrigsten Level bewertet. Die zentralen Eigenschaften der Mietverhältnisse für sie sind die Miethöhe und -zusammensetzung (1,27), die Mietanpassungsmodalitäten (1,63) und eine bedarfsgerechte Mietvertragslaufzeit (1,72). Mit einer Ausnahme setzen sich die *Alteingesessenen* aus Fach- und Spezialgeschäften (sowohl filialisiert, als auch nicht-filialisiert) zusammen, die sich in der zentralen Innenstadt befinden und zwischen 100 und maximal 1.000 qm groß sind. Über die Hälfte gibt an, dass es sich bei dem betrachteten Mietverhältnis um den einzigen Unternehmensstandort handelt. Alle Flächen befinden sich in Gebäuden, die älter als zehn Jahre sind und bei einer durchschnittlichen Mietpreisspanne von zehn bis unter 20 Euro nur zu knapp 50% bereits einmal modernisiert wurden. Über die Hälfte mietet seine Flächen seit zehn oder mehr Jahren, knapp ein Viertel bereits seit über 20 Jahren. In fast 50% der Fälle liegt der aktuelle Bindungswille bei zehn bis unter 20 Jahren, zu gleichen Teilen bei fünf bis unter zehn Jahren.

5.2.2.3 Zwischenfazit

Im Anschluss an die Aufbereitung der Rückläufer nach den soziodemografischen Eigenschaften der Einzelhändler und ihrem Bindungswillen wurden zunächst die aggregierten Gewichtungen der Flexibilitätsdeterminanten und der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren näher betrachtet. Anschließend haben Kruskal-Wallis-Tests verdeutlicht, dass sich die Relevanz bestimmter mobilitätsbeeinflussender Faktoren in Abhängigkeit einzelner soziodemografischer Eigenschaften der Befragten gruppenweise unterscheidet. Eine Clusterung der Einzelhändler nach den mobilitätsbeeinflussenden Faktoren hat daraufhin unterschiedliche Gewichtungslevels bei der Einstufung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren und (synchron) der Flexibilitätsdeterminanten offenbart. Zusätzlich ließen sich durch die verhaltensorientierte Clusterbildung und unter Rückbezug auf die soziodemografischen Eigenschaften der Cluster mit den *Kostenorientierten*, den *überdurchschnittlich Umsatzgetriebenen*, den *Filialisten* und den *Alteingesessenen* vier abgrenzbare Mobilitätsmuster identifizieren und in Bezug auf die wesentlichen Eigenschaften charakterisieren. Eine Einstufung von Bestandsmietern oder potentieller Mietinteressenten in die beschriebenen Cluster kann Flächenanbietern ein tiefergehendes Verständnis über die Präferenzstrukturen und Verhaltensmuster von Einzelhandelsnutzern ermöglichen. Omniprä-

sent ist - trotz der aufgezeigten clusterspezifischen Unterschiede - neben den Themen Mietpreis und Mietnebenkosten durchgängig die Umsatz-Miet-Relation. Mögliche Verbesserungen auf der Umsatzseite können in höheren Mieten für die Flächeneigner resultieren und sollten entsprechend oberste Priorität im Rahmen möglicher Flächenoptimierungen durch das Real Estate Asset Management haben.

5.2.3 Analyse des Mobilitätsverhaltens von Logistikmietern

Analog zum bisherigen Vorgehen werden die Rückläufer aus dem Logistikbereich eingangs hinsichtlich ihrer soziodemografischen Eigenschaften beschrieben, bevor im Detail auf die Flexibilitätsdeterminanten, den Bindungswillen und die Gewichtung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren fokussiert wird. Im nächsten Abschnitt erfolgt der segment- und clusterspezifische Vergleich. Der Anteil der Logistikmieter an der bereinigten Grundgesamtheit beträgt 14%. Die Auswertungen basieren somit auf 29 Fragebögen.

5.2.3.1 Nutzungsspezifische Datenanalyse

Die folgenden Unterkapitel zur nutzungsspezifischen Datenanalyse orientieren sich am Aufbau des Fragebogens für Logistikmieter.¹⁰⁸⁹

5.2.3.1.1 Soziodemografische Charakteristika der Stichprobe

Die befragten Logistiker sind zum überwiegenden Teil (59%) unabhängige Logistikdienstleister. Bei 31% handelt es sich um handelsverbundene und bei 10% um industrieverbundene Logistiker. Bei der nachgefragten Immobilienart überwiegen Lager- (48%) vor Distributions- (31%) und Umschlagimmobilien (17%). Ein Logistiker spezifiziert seine Immobilie unter der Kategorie „Sonstige“ als „Multi-User-Objekt“.

¹⁰⁸⁹ Vgl. Anhang 5: Fragebogen für Logistikmieter, ab S. XLI.

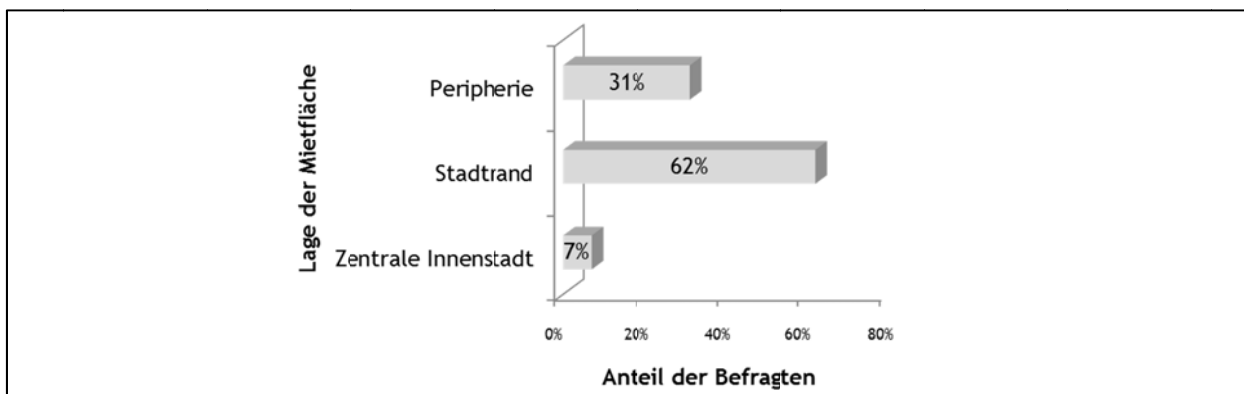
Tabelle 16: Unternehmenszugehörigkeit und Immobilienart der Logistikmieter

Unternehmenszugehörigkeit	Anzahl	Anteil
Industrieverbundener Logistiker	3	10%
Handelsverbundener Logistiker	9	31%
Unabhängiger Logistikdienstleister	17	59%
Summe	29	100%
Immobilienart		
Umschlagimmobilie	5	17%
Lagerimmobilie	14	48%
Distributionsimmobilie	9	31%
Hochregallager	0	0%
Spezial-Immobilie	0	0%
Sonstige	1	3%
Summe	29	100%

Quelle: Eigene Darstellung.

Die Logistikflächen liegen zu 62% am Stadtrand, zu 31% in der Peripherie und zu 7% in der zentralen Innenstadt:

Abbildung 43: Lage der Logistikflächen



Quelle: Eigene Darstellung (n = 29).

Bei der Flächengröße ist keine eindeutige Tendenz erkennbar. Die Logistiker mieten Flächen von maximal 1.000 qm (10%) bis hin zu 20.001 bis 50.000 qm (10%):

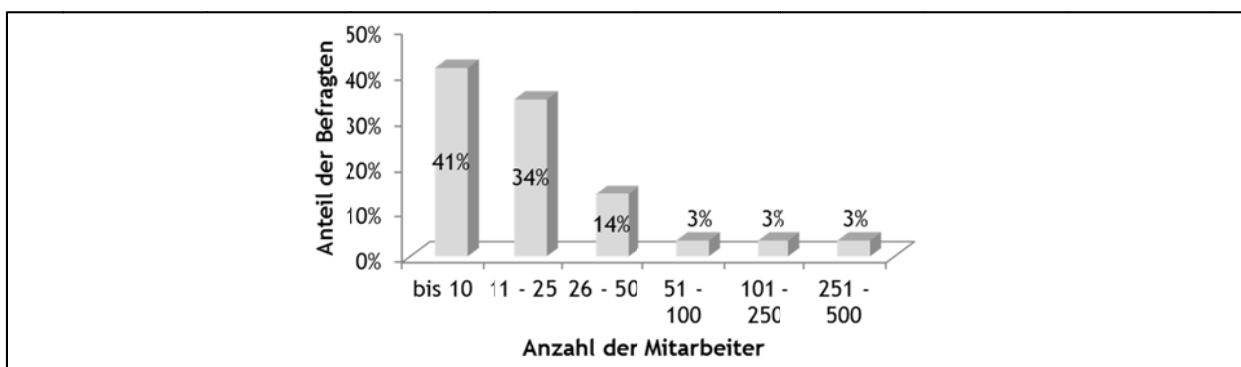
Tabelle 17: Größe der Logistikflächen

Größe der Mietfläche	Anzahl	Anteil
bis 1.000 qm	3	10%
1.001 - 3.000 qm	7	24%
3.001 - 5.000 qm	3	10%
5.001 - 10.000 qm	7	24%
10.001 - 20.000 qm	6	21%
20.001 - 50.000 qm	3	10%
Summe	29	100%

Quelle: Eigene Darstellung.

Die Unternehmen beschäftigen in den betrachteten Immobilien von höchstens zehn (41%) bis über 250 Mitarbeiter (3%). Die Mehrheit (75%) verfügt über nicht mehr als 25 Mitarbeiter vor Ort:

Abbildung 44: Mitarbeiteranzahl der Logistikmieter

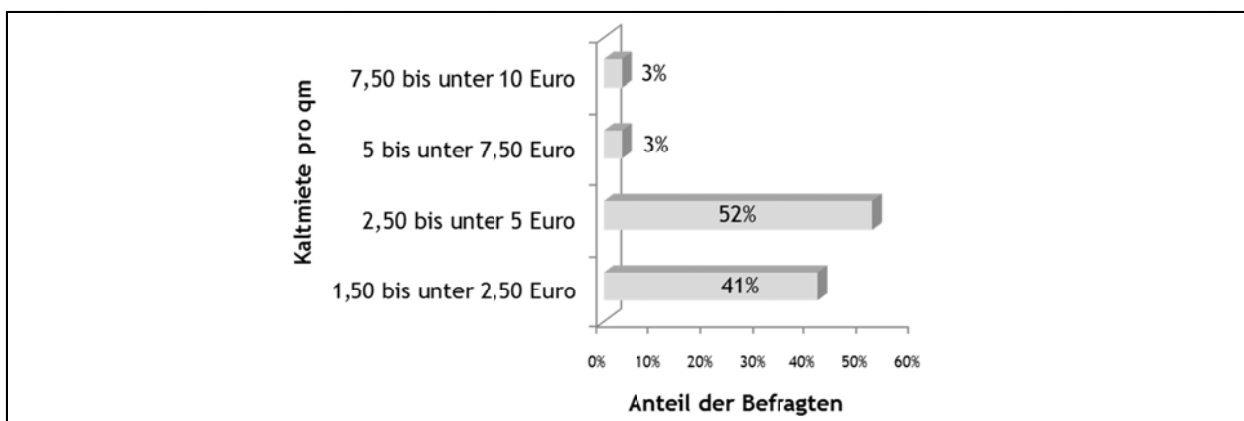


Quelle: Eigene Darstellung (n = 29).

7% der Logistiker geben an, dass sie lediglich an einem Standort vertreten sind. Bei 21% handelt es sich um den Hauptsitz des befragten Unternehmens, wobei zusätzlich mindestens eine Niederlassung existiert, und bei 72% um eine Niederlassung, die mit einem Mutterunternehmen verbunden ist.

Die Mietpreisspannen bewegen sich zwischen 1,50 und zehn Euro, wobei der Schwerpunkt der Stichprobe im Bereich 1,50 bis unter 2,50 Euro (41%) und 2,50 bis unter fünf Euro (52%) liegt:

Abbildung 45: Mietpreisspannen im Logistikbereich



Quelle: Eigene Darstellung (n = 29).

10% der Flächen befinden sich in einem bis zu fünf Jahre alten Neubau, 28% in einem fünf bis zehn Jahre alten Bestandsgebäude, 17% in einem modernisierten Bestandsgebäude, das älter als zehn Jahre ist, und das Gros (45%) in einem nicht-modernisierten Bestandsgebäude mit einem Alter von mehr als zehn Jahren:

Tabelle 18: Alter der Logistikimmobilien

Alter der Immobilien	Anzahl	Anteil
Neubau (Alter kleiner 5 Jahre)	3	10%
Bestandsgebäude (Alter zwischen 5 und 10 Jahre)	8	28%
modernisiertes Bestandsgebäude (älter als 10 Jahre)	5	17%
nicht-modernisiertes Bestandsgebäude (älter als 10 Jahre)	13	45%
Summe	29	100%

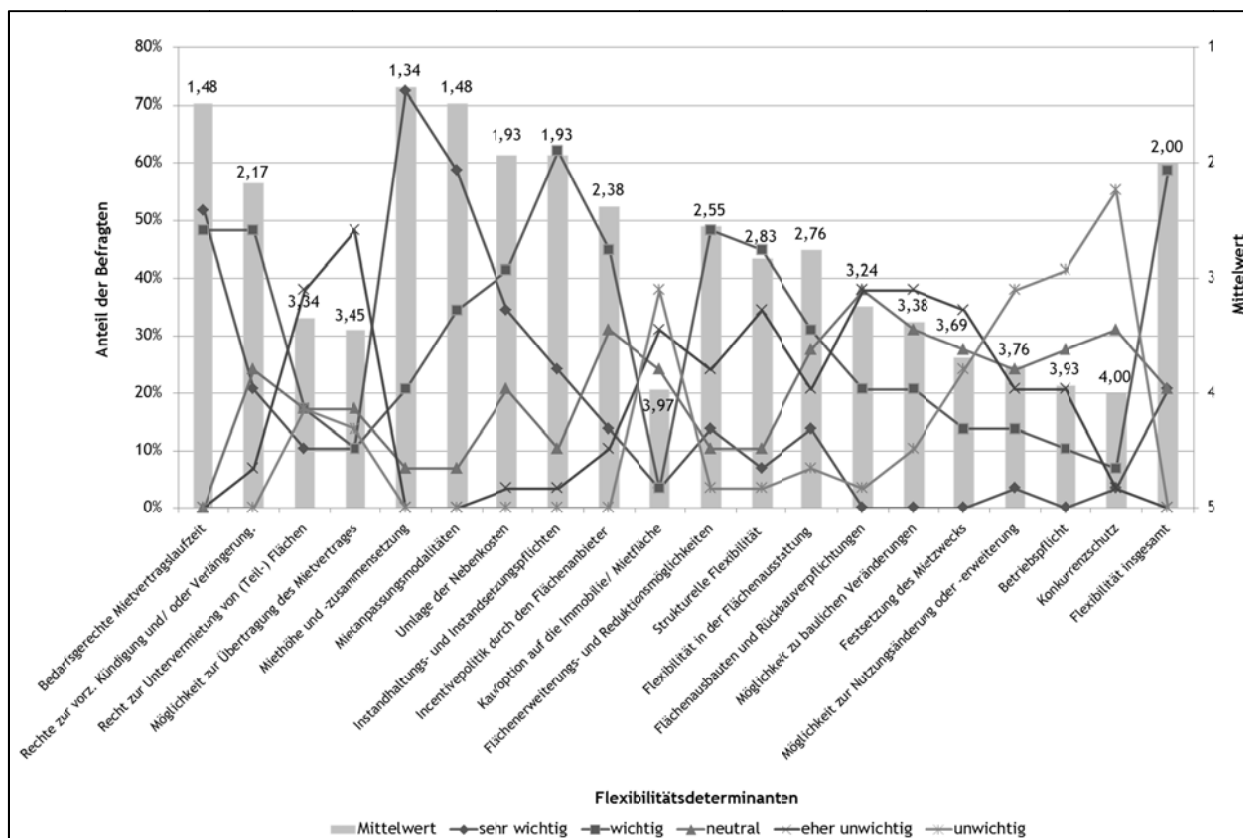
Quelle: Eigene Darstellung.

5.2.3.1.2 Flexibilitätsdeterminanten und Bindungswille

Die Logistiker stufen Flexibilität in Verbindung mit ihren Mietverhältnissen in Summe als wichtig (Mittelwert 2,00) ein. Der dominante Bestandteil sind die Miethöhe und die Mietzusammensetzung (1,34). Darauf folgen eine bedarfsgerechte Mietvertragslaufzeit (1,48) sowie die Mietanpassungsmodalitäten (1,48). 72% schätzen Miethöhe und -zusammensetzung als sehr wichtig ein. Für 59% sind die Mietanpassungsmodalitäten sehr wichtig und 52% sehen eine bedarfsgerechte Mietvertragslaufzeit als sehr wichtig an. Den geringsten Stellenwert nehmen der Konkurrenzschutz (4,00), Kaufoptionen (3,97) sowie die Betriebspflicht (3,93) ein. 55%

bewerten den Konkurrenzschutz als unwichtig. 41% sehen eine Betriebspflicht als unwichtig an und 38% halten Kaufoptionen für unwichtig:

Abbildung 46: Aggregierte Gewichtung der Flexibilitätsdeterminanten im Logistikbereich



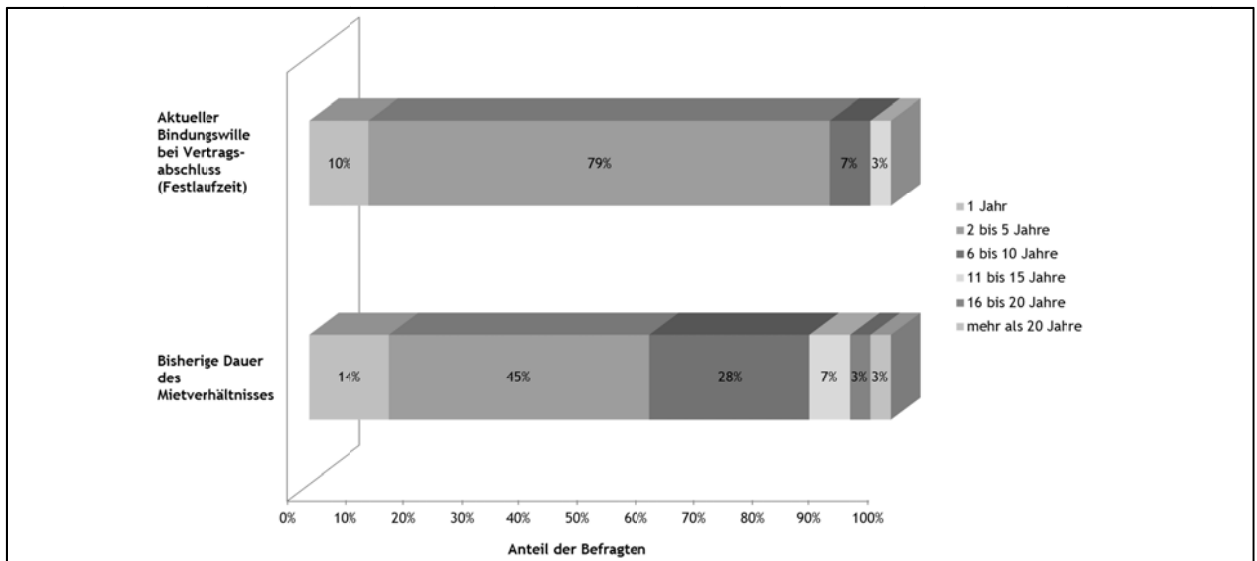
Quelle: Eigene Darstellung (1=sehr wichtig, 2=wichtig, 3=neutral, 4=eher unwichtig, 5=unwichtig; n = 29).

48% der Befragungsteilnehmer haben mangels Flexibilität im Bestand bereits einmal ihre Mietflächen gewechselt.

Der aktuelle Bindungswille der Logistiker schwankt zwischen einem Jahr (10%) und elf bis 15 Jahren (3%). Der Großteil (79%) würde sich im Optimalfall zwei bis fünf Jahre mietvertraglich verpflichten wollen.¹⁰⁹⁰ Unabhängig der vertraglichen Vereinbarungen weisen die bestehenden Mietverhältnisse bisher eine Dauer von höchstens einem Jahr (14%) bis hin zu mehr als 20 Jahren (3%) auf. Überwiegend (73%) liegt die bisherige Dauer bei zwei bis zehn Jahren:

¹⁰⁹⁰ Minimum=1, Maximum=15, Mittelwert=4,72, Median=5, Standardabweichung=2,84.

Abbildung 47: Bindungswille und Mietvertragsdauer im Logistikbereich



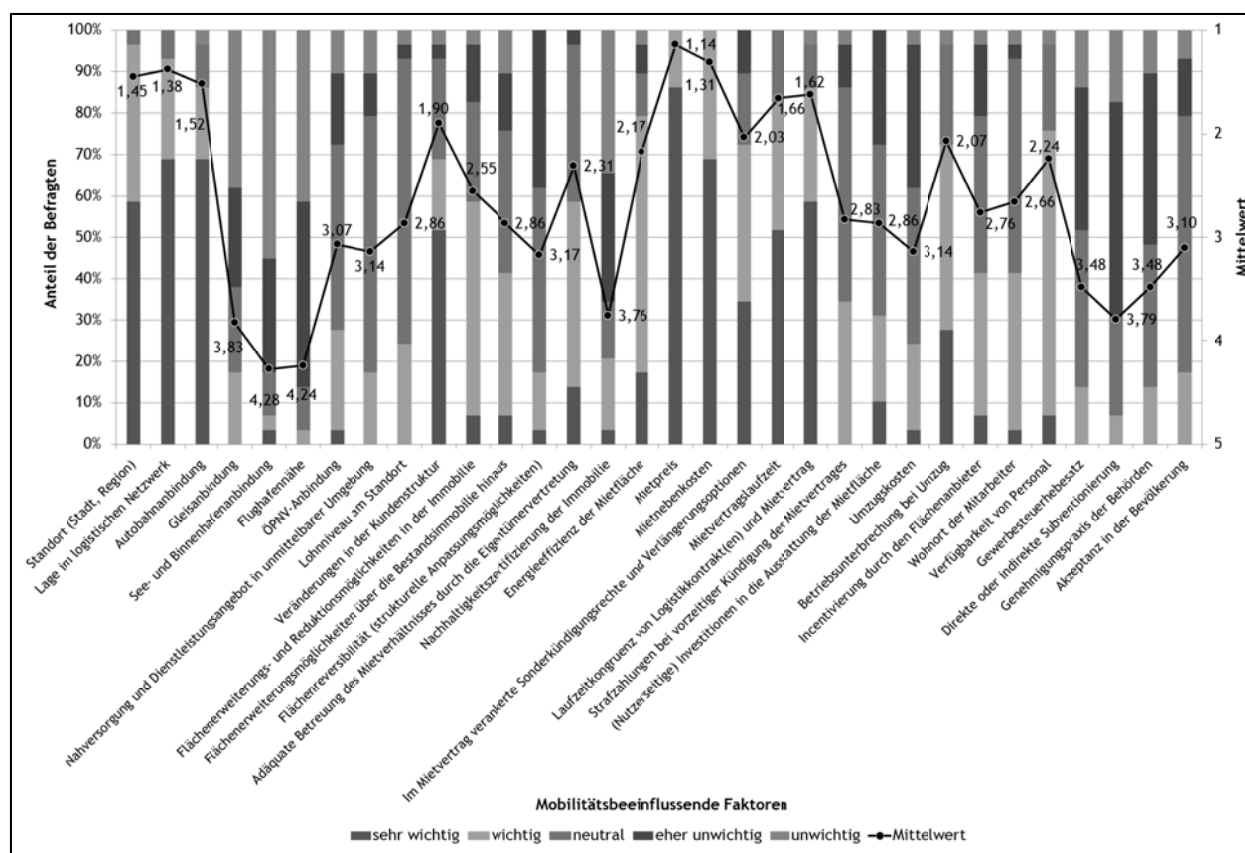
Quelle: Eigene Darstellung (n = 29).

Bei bestehender Möglichkeit würden 90% der Logistiker eine Verlängerungsoption für die Gesamtfläche durchsetzen, 93% ein Sonderkündigungsrecht für die gesamte Fläche in der Festlaufzeit und 69% ein Sonderkündigungsrecht über eine Teilfläche in der Festlaufzeit.

5.2.3.1.3 Bedeutung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren

Der größte Einfluss auf das Mobilitätsverhalten im Logistikbereich mit einem Mittelwert von 1,14 wird dem Mietpreis zugesprochen. An zweiter und dritter Stelle stehen die Mietnebenkosten (1,31) und die Lage im logistischen Netzwerk von Auftraggebern und Absatzmärkten (1,38). Der Mietpreis wird von 86% und die Mietnebenkosten werden von 69% der Befragten als sehr wichtig bewertet. Ebenso beurteilen 69% eine Autobahnanbindung als sehr wichtig. Den geringsten Stellenwert erzielen die See- und Binnenhafenanbindung bzw. die Flughafennähe (4,28 bzw. 4,24) sowie die Gleisanbindung (3,83). 55% der Logistiker stufen eine See- und Binnenhafenanbindung als unwichtig ein. 41% geben an, dass der Faktor Flughafennähe für ihr Mobilitätsverhalten unwichtig ist und 38% beurteilen eine Gleisanbindung in diesem Zusammenhang als unwichtig:

Abbildung 48: Aggregierte Gewichtung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren im Logistikbereich



Quelle: Eigene Darstellung (1=sehr wichtig, 2=wichtig, 3=neutral, 4=eher unwichtig, 5=unwichtig; n = 29).

Im nächsten Schritt wurde nach der aggregierten Ebene gruppenweise geprüft, ob sich die Gewichtungen der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren in Abhängigkeit der in Teil A abgefragten soziodemografischen Charakteristika der Logistiker unterscheiden. Tabelle 19 summiert Art und Umfang der aufgedeckten Abhängigkeiten. Offensichtlich wird dabei, dass die Unternehmenszugehörigkeit, die Immobilienart, die Lage und die Größe der Logistikfläche, die Anzahl der Mitarbeiter, die Funktion der Fläche, der Mietpreis, das Alter der Immobilie, die bisherige Dauer des Mietverhältnisses sowie der aktuelle Bindungswille die Bewertung der nachfolgenden Faktoren beeinflussen: adäquate Betreuung des Mietverhältnisses durch die Eigentümervertretung, Akzeptanz in der Bevölkerung, Autobahnanbindung, Betriebsunterbrechung bei Umzug, direkte oder indirekte Subventionierung, Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten in der Immobilie, Flächenerweiterungsmöglichkeiten über die Bestandsimmobilie hinaus, Flächenreversibilität, Flughafennähe, Genehmigungspraxis der Behörden, Gewerbesteuerhebesatz, im Mietvertrag verankerte Sonderkündigungsrechte und Verlängerungsoptionen, Incentivierung, Lage, Laufzeitkongruenz von Logistikvertrag(en) und Mietvertrag, Lohnniveau am Standort, Nachhaltigkeitszertifizierung der Immobilie, Nahversorgung und Dienstleistungsangebot, nutzerseitige Investitionen in die Ausstattung der Mietfläche, See-

und Binnenhafenanbindung, Standort, Strafzahlungen bei vorzeitiger Kündigung des Mietvertrages, Umzugskosten, Veränderungen in der Kundenstruktur, Verfügbarkeit von Personal sowie Wohnort der Mitarbeiter.

Tabelle 19: A-priori-Segmentierung der Logistikmieter nach Kruskal-Wallis-Tests

Sozio-demo-graphische (Gruppen-) Variable	Mobilitäts-beeinflussender Faktor	Signifikanzniveau der Kruskal-Wallis-Tests	Gruppen und Gruppenmittelwerte (1=sehr wichtig, ..., 5=unwichtig)
Unternehmenszugehörigkeit	<i>See- und Binnenhafenanbindung</i>	Chi-Quadrat df 2 asympt. Sign. 0,044 Monte-Carlo-Sign.* 0,034	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Industrieverbundener Logistiker (4,00) ▪ Handelsverbundener Logistiker (4,89) ▪ Unabhängiger Logistikdienstleister (4,00)
	<i>Flughafennähe</i>	Chi-Quadrat df 2 asympt. Sign. 0,024 Monte-Carlo-Sign.* 0,013	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Industrieverbundener Logistiker (4,67) ▪ Handelsverbundener Logistiker (4,67) ▪ Unabhängiger Logistikdienstleister (3,94)
	<i>Nahversorgung und Dienstleistungsangebot</i>	Chi-Quadrat df 2 asympt. Sign. 0,006 Monte-Carlo-Sign.* 0,003	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Industrieverbundener Logistiker (4,67) ▪ Handelsverbundener Logistiker (3,22) ▪ Unabhängiger Logistikdienstleister (2,82)
	<i>Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten in der Immobilie</i>	Chi-Quadrat df 2 asympt. Sign. 0,018 Monte-Carlo-Sign.* 0,011	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Industrieverbundener Logistiker (3,67) ▪ Handelsverbundener Logistiker (3,00) ▪ Unabhängiger Logistikdienstleister (2,12)
	<i>Flächenerweiterungsmöglichkeiten über die Bestandsimmobilie hinaus</i>	Chi-Quadrat df 2 asympt. Sign. 0,011 Monte-Carlo-Sign.* 0,006	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Industrieverbundener Logistiker (4,00) ▪ Handelsverbundener Logistiker (3,44) ▪ Unabhängiger Logistikdienstleister (2,35)
	<i>Strafzahlungen bei vorzeitiger Kündigung des Mietvertrages</i>	Chi-Quadrat df 2 asympt. Sign. 0,001 Monte-Carlo-Sign.* 0,000	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Industrieverbundener Logistiker (2,00) ▪ Handelsverbundener Logistiker (3,56) ▪ Unabhängiger Logistikdienstleister (2,59)
Immobilienart	<i>Autobahnanbindung</i>	Chi-Quadrat df 2 asympt. Sign. 0,013 Monte-Carlo-Sign.* 0,008	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Umschlagimmobilie (1,00) ▪ Lagerimmobilie (2,00) ▪ Distributionsimmobilie (1,10)
	<i>Nutzerseitige Investitionen in die Ausstattung der Mietfläche</i>	Chi-Quadrat df 2 asympt. Sign. 0,024 Monte-Carlo-Sign.* 0,019	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Umschlagimmobilie (3,60) ▪ Lagerimmobilie (2,42) ▪ Distributionsimmobilie (3,10)
Lage der Logistikfläche	<i>Lage im logistischen Netzwerk von Auftraggebern und Absatzmärkten</i>	Chi-Quadrat df 2 asympt. Sign. 0,009 Monte-Carlo-Sign.* 0,004	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zentrale Innenstadt (2,50) ▪ Stadtrand (1,44) ▪ Peripherie (1,00)

	<i>Autobahnanbindung</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	6,852 2 0,033 0,030	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zentrale Innenstadt (3,50) ▪ Stadtrand (1,50) ▪ Peripherie (1,11)
	<i>Veränderungen in der Kundenstruktur</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	7,428 2 0,024 0,014	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zentrale Innenstadt (3,00) ▪ Stadtrand (2,11) ▪ Peripherie (1,22)
	<i>Flächenreversibilität</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	6,318 2 0,042 0,028	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zentrale Innenstadt (2,00) ▪ Stadtrand (3,11) ▪ Peripherie (3,56)
	<i>Laufzeitkongruenz von Logistikkontrakt(en) und Mietvertrag</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	6,793 2 0,033 0,023	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zentrale Innenstadt (3,00) ▪ Stadtrand (1,67) ▪ Peripherie (1,22)
	<i>Umzugskosten</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	7,018 2 0,030 0,017	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zentrale Innenstadt (1,50) ▪ Stadtrand (3,11) ▪ Peripherie (3,56)
Größe der Mietfläche	<i>Autobahnanbindung</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	13,941 5 0,016 0,006	<ul style="list-style-type: none"> ▪ bis 1.000 qm (3,67) ▪ 1.001 - 3.000 qm (1,43) ▪ 3.001 - 5.000 qm (1,00) ▪ 5.001 - 10.000 qm (1,14) ▪ 10.001 - 20.000 qm (1,50) ▪ 20.001 - 50.000 qm (1,00)
	<i>Veränderungen in der Kundenstruktur</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	10,450 5 0,063 0,044	<ul style="list-style-type: none"> ▪ bis 1.000 qm (3,67) ▪ 1.001 - 3.000 qm (2,00) ▪ 3.001 - 5.000 qm (1,00) ▪ 5.001 - 10.000 qm (1,29) ▪ 10.001 - 20.000 qm (2,00) ▪ 20.001 - 50.000 qm (2,00)
	<i>Genehmigungspraxis der Behörden</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	13,175 5 0,022 0,009	<ul style="list-style-type: none"> ▪ bis 1.000 qm (4,67) ▪ 1.001 - 3.000 qm (2,86) ▪ 3.001 - 5.000 qm (4,33) ▪ 5.001 - 10.000 qm (3,57) ▪ 10.001 - 20.000 qm (3,17) ▪ 20.001 - 50.000 qm (3,33)
	<i>Akzeptanz in der Bevölkerung</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	11,645 5 0,040 0,023	<ul style="list-style-type: none"> ▪ bis 1.000 qm (4,67) ▪ 1.001 - 3.000 qm (2,71) ▪ 3.001 - 5.000 qm (3,33) ▪ 5.001 - 10.000 qm (2,86) ▪ 10.001 - 20.000 qm (3,00) ▪ 20.001 - 50.000 qm (3,00)
Anzahl der Mitarbeiter	<i>Flughafennähe</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	9,239 5 0,100 0,047	<ul style="list-style-type: none"> ▪ bis 10 (4,58) ▪ 11 - 25 (4,00) ▪ 26 - 50 (4,50) ▪ 51 - 100 (5,00) ▪ 101 - 250 (4,00) ▪ 251 - 500 (5,00)
Funktion der Logistikfläche	<i>Flächenerweiterungsmöglichkeiten über die Bestandsimmobilie hinaus</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	5,698 2 0,058 0,042	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einziger Unternehmensstandort (1,50) ▪ Hauptsitz des Unternehmens (2,33) ▪ Filiale (3,14)
	<i>Adäquate Betreuung des Mietverhältnisses durch die Eigentümervertretung</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	6,057 2 0,048 0,040	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einziger Unternehmensstandort (1,50) ▪ Hauptsitz des Unternehmens (1,83) ▪ Filiale (2,52)
	<i>Im Mietvertrag verankerte Sonderkündigungsrechte und Verlängerungsoptionen</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	5,877 2 0,053 0,041	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einziger Unternehmensstandort (1,00) ▪ Hauptsitz des Unternehmens (1,50) ▪ Filiale (2,29)

	<i>Wohnort der Mitarbeiter</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	6,418 2 0,040 0,032	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einziger Unternehmensstandort (3,00) ▪ Hauptsitz des Unternehmens (2,00) ▪ Filiale (2,81)
Mietpreisspanne	<i>Lage im logistischen Netzwerk von Auftraggebern und Absatzmärkten</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	10,295 3 0,016 0,006	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1,50 bis unter 2,50 Euro (1,00) ▪ 2,50 bis unter 5 Euro (1,60) ▪ 5 bis unter 7,50 Euro (2,00) ▪ 7,50 bis unter 10 Euro (2,00)
	<i>Nahversorgung und Dienstleistungsangebot</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	7,865 3 0,049 0,025	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1,50 bis unter 2,50 Euro (3,33) ▪ 2,50 bis unter 5 Euro (2,93) ▪ 5 bis unter 7,50 Euro (5,00) ▪ 7,50 bis unter 10 Euro (2,00)
	<i>Veränderungen in der Kundenstruktur</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	7,828 3 0,049 0,015	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1,50 bis unter 2,50 Euro (1,25) ▪ 2,50 bis unter 5 Euro (2,40) ▪ 5 bis unter 7,50 Euro (2,00) ▪ 7,50 bis unter 10 Euro (2,00)
	<i>Flächenreversibilität</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	6,593 3 0,086 0,042	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1,50 bis unter 2,50 Euro (3,58) ▪ 2,50 bis unter 5 Euro (2,93) ▪ 5 bis unter 7,50 Euro (3,00) ▪ 7,50 bis unter 10 Euro (3,00)
	<i>Adäquate Betreuung des Mietverhältnisses durch die Eigentümervertretung</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	6,372 3 0,095 0,049	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1,50 bis unter 2,50 Euro (2,58) ▪ 2,50 bis unter 5 Euro (2,13) ▪ 5 bis unter 7,50 Euro (3,00) ▪ 7,50 bis unter 10 Euro (1,00)
	<i>Nachhaltigkeitszertifizierung der Immobilie</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	7,335 3 0,062 0,024	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1,50 bis unter 2,50 Euro (4,42) ▪ 2,50 bis unter 5 Euro (3,20) ▪ 5 bis unter 7,50 Euro (5,00) ▪ 7,50 bis unter 10 Euro (3,00)
	<i>Nutzerseitige Investitionen in die Ausstattung der Mietfläche</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	7,720 3 0,052 0,020	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1,50 bis unter 2,50 Euro (3,41) ▪ 2,50 bis unter 5 Euro (2,47) ▪ 5 bis unter 7,50 Euro (3,00) ▪ 7,50 bis unter 10 Euro (2,00)
	<i>Umzugskosten</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	8,687 3 0,034 0,009	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1,50 bis unter 2,50 Euro (3,67) ▪ 2,50 bis unter 5 Euro (2,80) ▪ 5 bis unter 7,50 Euro (3,00) ▪ 7,50 bis unter 10 Euro (2,00)
	<i>Betriebsunterbrechung bei Umzug</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	8,370 3 0,039 0,011	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1,50 bis unter 2,50 Euro (1,58) ▪ 2,50 bis unter 5 Euro (2,27) ▪ 5 bis unter 7,50 Euro (5,00) ▪ 7,50 bis unter 10 Euro (2,00)
	<i>Verfügbarkeit von Personal</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	9,789 3 0,020 0,009	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1,50 bis unter 2,50 Euro (1,83) ▪ 2,50 bis unter 5 Euro (2,53) ▪ 5 bis unter 7,50 Euro (2,00) ▪ 7,50 bis unter 10 Euro (2,00)
	<i>Gewerbesteuerhebesatz</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	7,344 3 0,062 0,027	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1,50 bis unter 2,50 Euro (3,92) ▪ 2,50 bis unter 5 Euro (3,27) ▪ 5 bis unter 7,50 Euro (3,00) ▪ 7,50 bis unter 10 Euro (2,00)
Alter der Immobilie	<i>Laufzeitkongruenz von Logistikkontrakt(en) und Mietvertrag</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	7,640 3 0,054 0,041	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Neubau, Alter kleiner 5 Jahre (1,67) ▪ Bestandsgebäude, Alter zwischen 5 und 10 Jahre (1,00) ▪ modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre (1,60) ▪ nicht-modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre (2,00)

Bisherige Dauer des Mietverhältnisses	<i>Lage im logistischen Netzwerk von Auftraggebern und Absatzmärkten</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	11,727 3 0,008 0,004	<ul style="list-style-type: none"> unter 5 Jahre (1,50) 5 bis unter 10 Jahre (1,00) 10 bis unter 20 Jahre (2,00) über 20 Jahre (2,00)
	<i>See- und Binnenhafenanbindung</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	7,038 3 0,071 0,044	<ul style="list-style-type: none"> unter 5 Jahre (4,36) 5 bis unter 10 Jahre (4,64) 10 bis unter 20 Jahre (3,00) über 20 Jahre (3,00)
	<i>Adäquate Betreuung des Mietverhältnisses durch die Eigentümervertretung</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	8,304 3 0,040 0,020	<ul style="list-style-type: none"> unter 5 Jahre (2,43) 5 bis unter 10 Jahre (2,55) 10 bis unter 20 Jahre (1,33) über 20 Jahre (1,00)
	<i>Laufzeitkongruenz von Logistikkontrakt(en) und Mietvertrag</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	7,272 3 0,064 0,043	<ul style="list-style-type: none"> unter 5 Jahre (1,79) 5 bis unter 10 Jahre (1,18) 10 bis unter 20 Jahre (2,33) über 20 Jahre (2,00)
	<i>Umzugskosten</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	9,477 3 0,024 0,009	<ul style="list-style-type: none"> unter 5 Jahre (3,29) 5 bis unter 10 Jahre (3,45) 10 bis unter 20 Jahre (1,67) über 20 Jahre (2,00)
	<i>Incentivierung durch den Flächenanbieter (bei Verlängerung oder Neuanmietung)</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	8,147 3 0,043 0,023	<ul style="list-style-type: none"> unter 5 Jahre (2,93) 5 bis unter 10 Jahre (3,00) 10 bis unter 20 Jahre (1,67) über 20 Jahre (1,00)
	<i>Direkte oder indirekte Subventionierung (durch Stadt, Kommune etc.)</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	9,254 3 0,026 0,012	<ul style="list-style-type: none"> unter 5 Jahre (4,14) 5 bis unter 10 Jahre (3,73) 10 bis unter 20 Jahre (2,67) über 20 Jahre (3,00)
Aktueller Bindungswille	<i>Lohnniveau am Standort</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	8,772 2 0,012 0,006	<ul style="list-style-type: none"> unter 5 Jahre (3,11) 5 bis unter 10 Jahre (2,88) 10 bis unter 20 Jahre (2,00)
	<i>Mietpreis</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	7,727 2 0,021 0,047	<ul style="list-style-type: none"> unter 5 Jahre (1,11) 5 bis unter 10 Jahre (1,06) 10 bis unter 20 Jahre (1,67)
	<i>Betriebsunterbrechung bei Umzug</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo- Sign.*	6,769 2 0,034 0,027	<ul style="list-style-type: none"> unter 5 Jahre (1,89) 5 bis unter 10 Jahre (1,88) 10 bis unter 20 Jahre (3,67)

Quelle: Eigene Darstellung.

Die Ergebnisse der Kruskal-Wallis-Tests für den Logistikbereich verdeutlichen, dass die Unternehmenszugehörigkeit signifikanten Einfluss auf die Einstufung von Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten in der Immobilie und über die Bestandsimmobilie hinaus hat. Industrieverbundene Logistiker gewichten beide als eher unwichtig (3,67 bzw. 4,00), handelsverbundene sie als neutral (3,00 bzw. 3,44) - dagegen beurteilen die unabhängigen Logistikdienstleister entsprechende Möglichkeiten als wichtig (2,12 bzw. 2,35). Ein weiterer Punkt ist die Abhängigkeit zwischen der Bewertung der Lage im logistischen Netzwerk von Auftragge-

bern und Absatzmärkten und der Lage der Logistikfläche. Logistiker, die sich in der zentralen Innenstadt befinden, schätzen die Lage im logistischen Netzwerk von Auftraggebern und Absatzmärkten als wichtig (2,50) ein, Unternehmen, die sich am Stadtrand oder in der Peripherie befinden mit 1,44 und 1,00 sogar als sehr wichtig. Eine vergleichbare Systematik findet sich bei den Faktoren Autobahnanbindung und Veränderung der Kundenstruktur. Für Nutzer aus der zentralen Innenstadt ist eine Autobahnanbindung eher nachrangig (3,50), für Unternehmen, die sich am Stadtrand oder in der Peripherie befinden, ist diese wichtig (1,50) bis sehr wichtig (1,11). Veränderungen in der Kundenstruktur werden in der Peripherie als sehr wichtig (1,22) angesehen, am Stadtrand dagegen nur als wichtig (2,11) und in der zentralen Innenstadt als neutral (3,00). Die Laufzeitkongruenz von Logistikvertrag(en) und Mietvertrag hat ebenfalls gerade in der Peripherie eine hohe Priorität (1,22), welche mit zunehmender Nähe zur zentralen Innenstadt (3,00) abfällt (Stadtrand: 1,67). Des Weiteren wirkt sich die Funktion der Logistikfläche signifikant auf die Bewertung der Flächenerweiterungsmöglichkeiten über die Bestandsimmobilie hinaus und der adäquaten Betreuung des Mietverhältnisses durch die Eigentümervertretung aus. Logistikunternehmen, die nur einen Standort aufweisen, schätzen Flächenerweiterungsmöglichkeiten über die Bestandsimmobilie hinaus als sehr wichtig (1,50) ein, Unternehmen, bei denen es sich um den Hauptsitz handelt, halten diese demgegenüber für wichtig (2,33) und solche, die eine Niederlassung darstellen, stufen sie lediglich als neutral (3,14) ein. Eine adäquate Betreuung des Mietverhältnisses durch die Eigentümervertretung wird am einzigen Unternehmensstandort als sehr wichtig (1,50) bewertet, an Hauptsitzen als wichtig (1,83) und durch Niederlassungen als neutral (2,52).

5.2.3.2 Clusteranalyse und clusterspezifisches Mobilitätsverhalten

Nach der Ergebnisdarstellung auf Ebene der Nutzungsart folgt eine Clusteranalyse, auf deren Basis die Daten anschließend untersucht werden.

5.2.3.2.1 Überblick zur Clusteranalyse und Charakteristika der Cluster

Auch die mobilitätsbeeinflussenden Faktoren der Logistikmieter wurden im Vorfeld auf ihre Korrelationen, Ausreißer und konstante Merkmale untersucht. Dabei wurden keine Ausreißer und ebenfalls keine konstanten Merkmale identifiziert. Von den 496 berechneten Korrelationen bewegen sich lediglich vier, d.h. 0,8%, im Bereich größer 0,7, jedoch keine im Bereich größer 0,9. Für das weitere Vorgehen wird eine 4-Cluster-Lösung als die „optimale“ Variante

angesehen.¹⁰⁹¹ Die Signifikanzprüfung deckte neun nicht signifikante Variablen auf, weshalb im Umkehrschluss nur 72% der Variablen als signifikant eingestuft werden können.¹⁰⁹² Dennoch generiert die Lösung ex-post betrachtet den größten Mehrwert für die Untersuchung und wird daher weiter verfolgt. Die Cluster weisen unterschiedliche Größen auf (Cluster 1=11, Cluster 2=6, Cluster 3=8 und Cluster 4=4 Unternehmen). Cluster 1 kann als vollkommen homogen bezeichnet werden, da es keinen F-Wert besitzt, der einen Wert größer 1 annimmt. Tabelle 20 beschreibt die Cluster in Vorbereitung auf die weiteren Analysen und zeigt ihre Zusammensetzung nach soziodemografischen Charakteristika im Vergleich zur Grundgesamtheit der Logistikstichprobe.¹⁰⁹³

Tabelle 20: Clustercharakteristika im Logistikbereich

Soziodemografische Charakteristika		n	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4
Zugehörigkeit	Industrieverbundener Logistiker	3		33 %		67 %
	Handelsverbundener Logistiker	9	11 %	44 %	22 %	22 %
	Unabhängiger Logistikdienstleister	17	59 %	6 %	35 %	
Art	Umschlagimmobilie	5	40 %	40 %	20 %	
	Lagerimmobilie	14	14 %	21 %	43 %	21 %
	Distributionsimmobilie	10	67 %	11 %	11 %	11 %
Lage	Zentrale Innenstadt	2			50 %	50 %
	Stadttrand	18	39 %	11 %	33 %	17 %
	Peripherie	9	44 %	44 %	11 %	
Größe der Mietfläche	bis 1.000 qm	3				100 %
	1.001 - 3.000 qm	7	14 %	14 %	57 %	14 %
	3.001 - 5.000 qm	3	67 %	33 %		
	5.001 - 10.000 qm	7	71 %	14 %	14 %	
	10.001 - 20.000 qm	6	33 %	33 %	33 %	
	20.001 - 50.000 qm	3	33 %	33 %	33 %	
Anzahl der Mitarbeiter	bis 10	12	25 %	25 %	25 %	25 %
	11 - 25	10	60 %	10 %	30 %	
	26 - 50	4	50 %		25 %	25 %
	51 - 100	1		100 %		
	101 - 250	1		100 %		
	251 - 500	1			100 %	
Funktion	Einziger Unternehmensstandort	2			100 %	
	Hauptsitz des Unternehmens	6	50 %		33 %	17 %
	Niederlassung	21	38 %	29 %	19 %	14 %

¹⁰⁹¹ Die Dendrogramme zu den Clusteranalysen des Kap. 5.2 finden sich in Anhang 7 ab S. LVII.

¹⁰⁹² Nicht signifikant (nach exakten Tests) in der 4-Cluster-Lösung sind der Standort (0,593), die See- und Binnenhafenanbindung (0,101), das Lohnniveau am Standort (0,264), der Mietpreis (0,102) und die Mietnebenkosten (0,471), Strafzahlungen bei vorzeitiger Kündigung des Mietvertrages (0,553), Incentivierung (0,059), der Wohnort der Mitarbeiter (0,071) sowie die Verfügbarkeit von Personal (0,163).

Ursächlich hierfür scheinen wiederum die relativ kleinen Clustergrößen und die durchgängig sehr wichtige Bedeutung einzelner Faktoren für die befragten Logistiker zu sein.

¹⁰⁹³ n gibt die absolute Häufigkeit der Ausprägungen der einzelnen soziodemografischen Charakteristika in der Grundgesamtheit N (=29) aller Rückläufer des Logistikbereichs an. Die relativen Häufigkeiten geben pro Zeile die Anteile der Cluster an der Ausprägung des jeweiligen Charakteristikums wieder.

Mietpreis- spanne	1,50 bis unter 2,50 Euro	12	58 %	33 %		8 %
	2,50 bis unter 5 Euro	15	27 %	13 %	47 %	13 %
	5 bis unter 7,50 Euro	1				100 %
	7,50 bis unter 10 Euro	1			100 %	
Alter der Im- moblie	Neubau, Alter kleiner 5 Jahre	3	33 %	33 %		33 %
	Bestandsgebäude, Alter zwischen 5 und 10 J.	8	63 %	38 %		
	modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre	5	20 %	20 %	40 %	20 %
	nicht-modern. Bestandsgebäude, älter als 10 J.	13	31 %	8 %	46 %	15 %
Bis- herige Dauer	unter 5 Jahre	14	43 %	14 %	14 %	29 %
	5 bis unter 10 Jahre	11	45 %	36 %	18 %	
	10 bis unter 20 Jahre	2			100 %	
	Über 20 Jahre	2			100 %	
Akt. Bin- dung	unter 5 Jahre	10	50 %		30 %	20 %
	5 bis unter 10 Jahre	16	38 %	38 %	19 %	6 %
	10 bis unter 20 Jahre	3			67 %	33 %

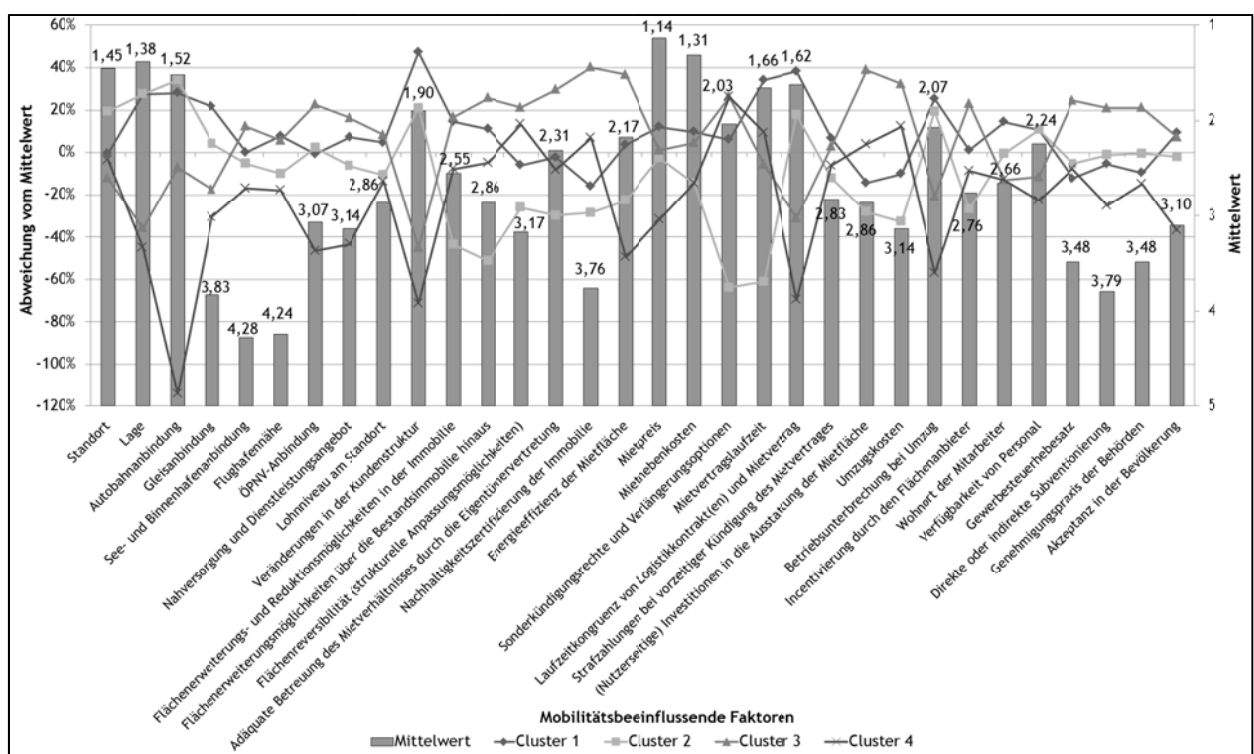
Quelle: Eigene Darstellung (N=29; Cluster 1=11, Cluster 2=6, Cluster 3=8, Cluster 4=4 Unternehmen).

Die Cluster 1 und 3 werden von Logistikdienstleistern dominiert, während diese in Cluster 4 nicht auftreten. Cluster 2 und 4 enthalten schwerpunktmäßig handelsverbundene Logistiker. Industrieverbundene Logistiker finden sich ausschließlich in den Clustern 2 und 4. Die Logistikflächen der Stichprobe liegen überwiegend am Stadtrand oder in peripheren Lagen. Ausnahmen stellen die Cluster 3 und 4 dar, die jeweils ein Mietverhältnis in zentralen Innenstadtlagen vorweisen. Cluster 1, 3 und 4 verfügen über einen relativ großen Anteil an Stadtrandlagen. Bei Cluster 2 entfällt der größte Teil auf periphere Lagen. Über 50 Mitarbeiter an einem Standort werden allein in den Flächen der Cluster 2 und 3 beschäftigt. Cluster 4 enthält fast nur Unternehmen, die vor Ort bis zu zehn Mitarbeiter beschäftigen. Zudem finden sich in Cluster 4 lediglich kleinvolumige Flächen bis 3.000 qm. Die Größenstrukturen der Cluster 1, 2 und 3 sind dagegen relativ diversifiziert. Cluster 2 verfügt ausschließlich über Niederlassungen. Cluster 3 ist im Kontrast die einzige Gruppe, welche Unternehmen beinhaltet, die nur einen Standort haben. Die Mieten der Cluster 1 und 2 bewegen sich durchgängig unter fünf Euro bei einem Schwerpunkt auf 1,50 bis unter 2,50 Euro. Cluster 3 und 4 werden von Mieten im Bereich 2,50 bis unter fünf Euro dominiert. Hinsichtlich der Altersstruktur der Immobilien ist auffällig, dass die Bestände der Cluster 3 und 4 im Durchschnitt deutlich älter sind wie die der Cluster 1 und 2. Die bisherige Dauer der Mietverhältnisse der Cluster 1 und 2 bewegt sich relativ ausgeglichen zwischen bis unter fünf Jahren und fünf bis unter zehn Jahren. Cluster 3 ist der Gegenpol zu Cluster 4 und besitzt eine diversifizierte Struktur in Bezug auf die bisherigen Mietvertragslaufzeiten, die von bis unter fünf Jahren bis zu über 20 Jahre reichen. Cluster 4 enthält nur bisherige Laufzeiten unter fünf Jahren. Der aktuelle Bindungswille der Cluster 3 und 4 bewegt sich zwischen unter fünf Jahren und zehn bis unter 20 Jahren. Durchgängig Laufzeiten von fünf bis unter zehn Jahren strebt Cluster 2 an. Cluster 1 präferiert summiert Laufzeiten von unter zehn Jahren.

5.2.3.2.2 Clusterspezifische Eigenschaften des Mobilitätsverhaltens

Die Berechnung der Abweichungen von den aggregierten Mittelwerten bei der Gewichtung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren durch die Cluster zeigt die unterschiedlichen Niveaus für den Logistikbereich. Die Cluster 1 und 3 bewerten die mobilitätsbeeinflussenden Faktoren in der Tendenz über den aggregierten Werten, die Cluster 4 und 2 dagegen darunter.

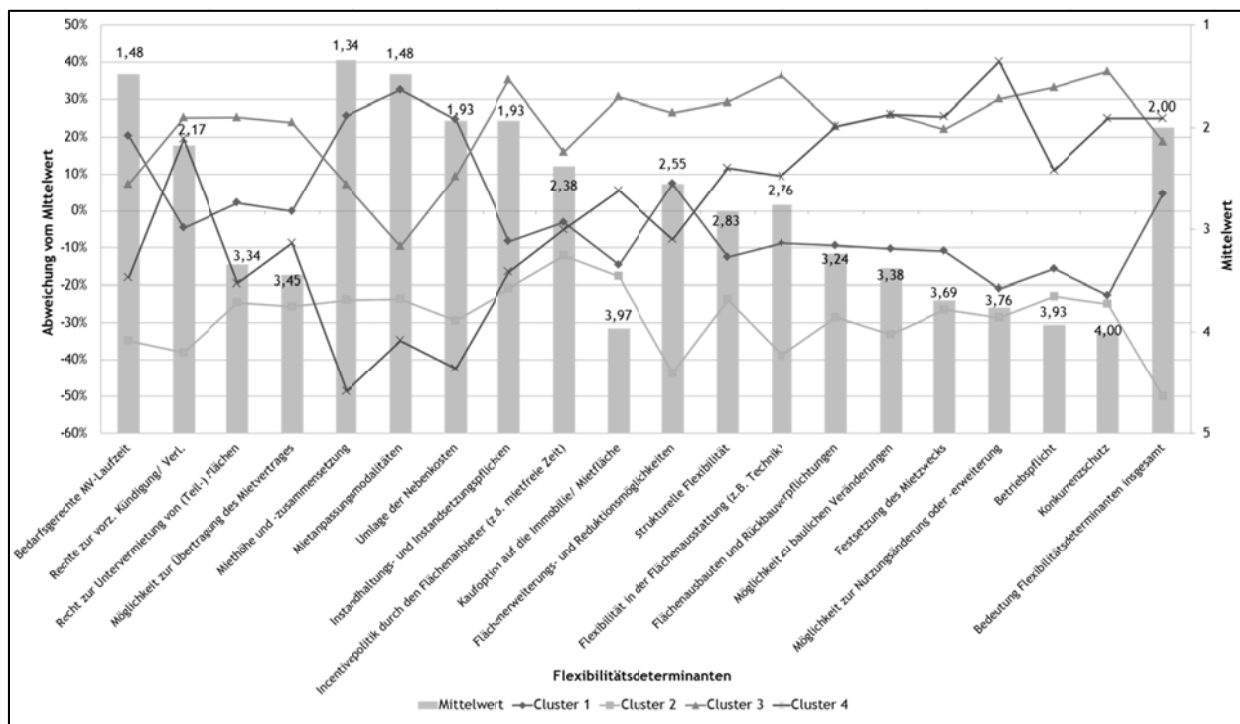
Abbildung 49: Mittelwertabweichungen bei der Gewichtung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren durch die Logistikcluster



Quelle: Eigene Darstellung (1=sehr wichtig, 2=wichtig, 3=neutral, 4=eher unwichtig, 5=unwichtig; n = 29).

Für die Flexibilitätsdeterminanten kann diese Tendenz nur punktuell bestätigt werden. So liegen die Einschätzungen des Clusters 3 (Clusters 2) deutlich über (unter) den aggregierten Mittelwerten, während für die Cluster 1 und 4 keine eindeutigen Aussagen getroffen werden können:

Abbildung 50: Mittelwertabweichungen bei der Gewichtung der Flexibilitätsdeterminanten durch die Logistikcluster



Quelle: Eigene Darstellung (1=sehr wichtig, 2=wichtig, 3=neutral, 4=eher unwichtig, 5=unwichtig; n = 29).

Bei Verknüpfung der soziodemografischen Charakteristika der Cluster mit ihren Einschätzungen zu den Flexibilitätsdeterminanten und den mobilitätsbeeinflussenden Faktoren lassen sich für die Logistiker vier Verhaltensmuster identifizieren, die im Folgenden interpretiert werden: Cluster 1 - die „externen Dienstleister“, Cluster 2 - die „Transportkostenoptimierer“, Cluster 3 - die „Mietkosten- und Effizienzfokussierten“ und Cluster 4 - die „Standortverbundenen“.

Die *externen Dienstleister* bewerten die Lage im logistischen Netzwerk von Auftraggebern und Absatzmärkten, Veränderungen in der Kundenstruktur, den Mietpreis sowie die Laufzeitkongruenz von Logistikkontrakt(en) und Mietvertrag bei einem Mittelwert von 1,00 durchgängig als sehr wichtig. Bei den Flexibilitätsdeterminanten werden Miethöhe und -zusammensetzung (1,00), die Mietanpassungsmodalitäten (1,00) und eine bedarfsgerechte Mietvertragslaufzeit (1,18) als die zentralen Parameter eingestuft. Die *externen Dienstleister* setzen sich fast ausschließlich aus unabhängigen Logistikdienstleistern zusammen, die Umschlags- oder Distributionsimmobilien verschiedener Größe ab 1.000 qm am Stadtrand oder in peripherer Lage angemietet haben. Die Mehrheit gehört einem Mutterunternehmen an und wendet zwischen 1,50 und unter fünf Euro Miete pro qm auf. Während hinsichtlich des Alters der Immo-

lien keine zentrale Tendenz erkennbar ist, kann festgehalten werden, dass die bisherige Dauer der Mietverhältnisse zu ca. 50% unter fünf Jahren liegt und zu ca. 50% zwischen fünf und unter zehn Jahren. Parallel würde sich knapp die Hälfte der Befragten bis unter fünf Jahre an ihre Immobilie binden und gut die Hälfte einen Mietvertrag über fünf bis unter zehn Jahre unterschreiben.

Einen Fokus auf die Lage im logistischen Netzwerk von Auftraggebern und Absatzmärkten (1,00) sowie auf die Autobahnanbindung (1,00) legen die *Transportkostenoptimierer*. Sie bewerten zudem den Standort (1,17), den Mietpreis (1,17) und die Laufzeitkongruenz von Logistikkontrakt(en) und Mietvertrag (1,33) als sehr wichtig. Die vordersten Ränge bei den Flexibilitätsdeterminanten nehmen Miethöhe und -zusammensetzung (1,67), die Mietanpassungsmodalitäten (1,83) und eine bedarfsgerechte Mietvertragslaufzeit (2,00) ein. Die *Transportkostenoptimierer* bestehen vorwiegend aus handelsverbundenen Logistikern, die Umschlag-, Lager- und Distributionsimmobilien mit mehr als 1.000 qm in Stadtrandlagen oder der Peripherie angemietet haben. Sie gehören in ihrer Funktion als Niederlassung durchgängig einem übergeordneten Mutterunternehmen an und zahlen pro qm zwischen 1,50 bis unter 2,50 Euro (67%) und 2,50 bis unter fünf Euro (33%) Miete. Die Immobilien der *Transportkostenoptimierer* weisen unterschiedliche Altersstrukturen auf, wobei der Schwerpunkt auf fünf bis unter zehn Jahre alten Bestandsgebäuden liegt. Die bisherige Dauer des Mietverhältnisses beläuft sich in einem Drittel der Fälle auf unter fünf Jahre, in zwei Dritteln auf fünf bis unter zehn Jahre. Der aktuelle Bindungswille des Clusters liegt bei mindestens fünf bis unter zehn Jahren.

Für die *Mietkosten- und Effizienzfokussierten* zählen der Mietpreis (1,13), die Mietnebenkosten (1,25), die Energieeffizienz der Mietfläche (1,38) und im Mietvertrag verankerte Sonderkündigungsrechte und Verlängerungsoptionen (1,50) zu den größten Einflussfaktoren auf ihre Mobilitätsentscheidungen. Monetäre Parameter dominieren ebenfalls die Reihenfolge der gewichteten Flexibilitätsdeterminanten. Miethöhe und -zusammensetzung (1,25), Instandhaltungs- und Instandsetzungspflichten (1,25), eine bedarfsgerechte Mietvertragslaufzeit (1,38), Rechte auf vorzeitige Kündigung und Verlängerungsoptionen (1,63) sowie die Mietanpassungsmodalitäten (1,63) werden als (sehr) wichtig angesehen. Das Cluster enthält schwerpunktmäßig unabhängige Logistikdienstleister sowie zu 25% handelsverbundene Logistiker. Bei der Mehrheit der Flächen handelt es sich um Lagerimmobilien in Stadtrandlagen, die eine Größe von bis zu 3.000 qm aufweisen und wo nicht mehr als 25 Mitarbeiter tätig sind. 50% der Anmietungen innerhalb des Clusters wurden von Niederlassungen getätigt, 25% von Logistikern, die nur einen Standort haben, und 25% von Mutterunternehmen, die zusätzlich über mindestens eine Niederlassung verfügen. Die Mietpreise bewegen sich fast ausschließlich zwi-

schen 2,50 bis unter fünf Euro und die Immobilien sind älter als zehn Jahre und nicht modernisiert.

Die Unternehmen des Clusters 4, *die Standortverbundenen*, stufen den Standort, den Mietpreis, die Mietnebenkosten, im Mietvertrag verankerte Sonderkündigungsrechte und Verlängerungsoptionen sowie die Mietvertragslaufzeit jeweils als sehr wichtig (1,50) ein. Das Ranking der Flexibilitätsdeterminanten wird von einer bedarfsgerechten Mietvertragslaufzeit (1,75), dem Recht zur vorzeitigen Kündigung oder Verlängerung (1,75), der Miethöhe und -zusammensetzung (2,00) sowie den Mietanpassungsmodalitäten (2,00) angeführt. Die *Standortverbundenen* sind einem Industrie- oder Handelsunternehmen zugehörig und mieten Lager- (75%) und Distributionsimmobilien (25%) in Stadtrandlagen (75%) und der zentralen Innenstadt (25%) bei einer maximalen Größe von 3.000 qm, wobei entsprechend relativ wenig Mitarbeiter vor Ort beschäftigt sind. Die Mietpreise liegen zwischen 1,50 und unter 7,50 Euro mit einem Fokus auf 2,50 bis unter fünf Euro. Die Mietverhältnisse existieren interessanterweise bisher durchgängig weniger als fünf Jahre. Der aktuelle Bindungswille der *Standortverbundenen* beläuft sich auf unter fünf Jahre (50%), fünf bis unter zehn Jahre (25%) sowie zehn bis unter 20 Jahre (25%).

5.2.3.3 Zwischenfazit

Nach der deskriptiv orientierten Analyse der soziodemografischen Charakteristika und des Bindungswillens der Logistikstichprobe sowie der aggregierten Betrachtung der Einschätzungen zu den Flexibilitätsdeterminanten und den mobilitätsbeeinflussenden Faktoren konnten die Kruskal-Wallis-Tests für den Logistikbereich bestätigen, dass die Gewichtung bestimmter mobilitätsbeeinflussender Faktoren je nach soziodemografischen Eigenschaften der Befragten variiert. Anhand der Ergebnisse der Clusteranalyse ließen sich mit den *externen Dienstleistern*, den *Transportkostenoptimierern*, den *Mietkosten- und Effizienzfokussierten* sowie den *Standortverbundenen* für den Logistikbereich wiederum vier Verhaltensstrukturen der Unternehmensmobilität identifizieren und interpretieren. Unter Berücksichtigung der clusterspezifischen Besonderheiten und mit Blick auf die individuelle Relevanz der Flexibilitätsdeterminanten und der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren lässt sich aus verhaltenswissenschaftlicher Perspektive – analog zu den anderen untersuchten Nutzungsarten – die Informationsasymmetrie zwischen Anbieter- und Nachfrageseite reduzieren. Für Flächenanbieter und speziell Real Estate Asset Manager ermöglichen die Ergebnisse damit einen beschleunigten Flächenabsatz bei Neuvermietungen. Die bereitgestellten Informationen können gleichfalls dazu

beitragen, Verlängerungen von Bestandsmietverhältnissen zu vereinfachen, wozu die aufgedeckten Präferenzstrukturen und Verhaltensmuster unmittelbar herangezogen werden können.

5.2.4 Analyse des Mobilitätsverhaltens von Mixed-Use-Mietern

Kongruent zu den obigen Darstellungen werden die Rückläufer aus dem Mixed-Use-Bereich zunächst auf ihre soziodemografischen Eigenschaften untersucht, bevor speziell auf die Flexibilitätsdeterminanten, den Bindungswillen und die Gewichtung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren eingegangen wird. Im Anschluss erfolgt der segment- und clusterspezifische Vergleich. Der Anteil der Mixed-Use-Mieter an der bereinigten Grundgesamtheit beträgt 16%. Somit liegen der Analyse 32 Rückläufer zugrunde.

5.2.4.1 Nutzungsspezifische Datenanalyse

Der Aufbau der Teilkapitel zur nutzungsspezifischen Datenanalyse orientiert sich an der Struktur des Fragebogens für Mixed-Use-Mieter.¹⁰⁹⁴

5.2.4.1.1 Soziodemografische Charakteristika der Stichprobe

Die Mixed-Use-Mieter fragen zwischen zwei (44%) und sechs (3%) unterschiedliche Flächenarten nach. Der Schwerpunkt dabei liegt auf bis zu drei (85%) verschiedenen Nutzungen:

¹⁰⁹⁴ Vgl. Anhang 6: Fragebogen für Mixed-Use-Mieter, ab S. XLIX.

Tabelle 21: Anzahl der im Mixed-Use-Bereich nachgefragten Flächen

Anzahl der nachgefragten Flächen	Anzahl	Anteil
Zwei Flächenarten	14	44%
Drei Flächenarten	13	41%
Vier Flächenarten	1	3%
Fünf Flächenarten	3	9%
Sechs Flächenarten	1	3%
Summe	32	100%

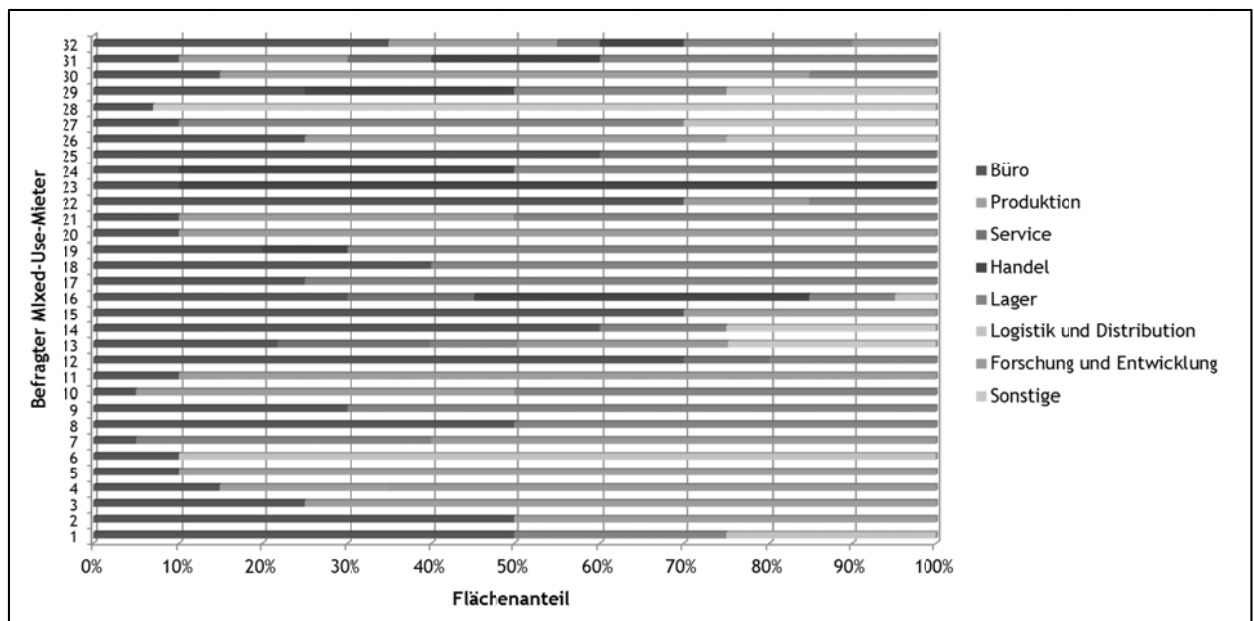
Quelle: Eigene Darstellung.

Die Zusammensetzung der Flächen variiert stark. Die Mixed-Use-Nutzer der Stichprobe verfügen durchgängig über Büroflächen, deren Anteil sich jedoch im Bereich von fünf bis 70% bewegt.¹⁰⁹⁵ Abbildung 51 gibt einen Überblick über die Art und den relativen Anteil der Flächen:¹⁰⁹⁶

¹⁰⁹⁵ Ein Befragungsteilnehmer (Nr. 28) stuft sich als Mixed-Use-Nutzer ein und gab unter der Kategorie „Sonstige“ an, dass 93% seiner Nachfrage auf Wohnflächen entfallen. Folglich handelt es sich im Sinn der Arbeitsdefinition streng genommen nicht um einen Mixed-Use-Nutzer.

¹⁰⁹⁶ Da die Höhe des Mietpreises aus diversen Gründen in Spannen statt in Absolutbeträgen abgefragt wurde, die Flächenarten jedoch konkret beziffert werden können, erfolgt eine Einteilung der Mixed-Use-Nutzer anhand der Anzahl der nachgefragten Flächen, vgl. auch Kap. 2.1.3.4 ab S. 28.

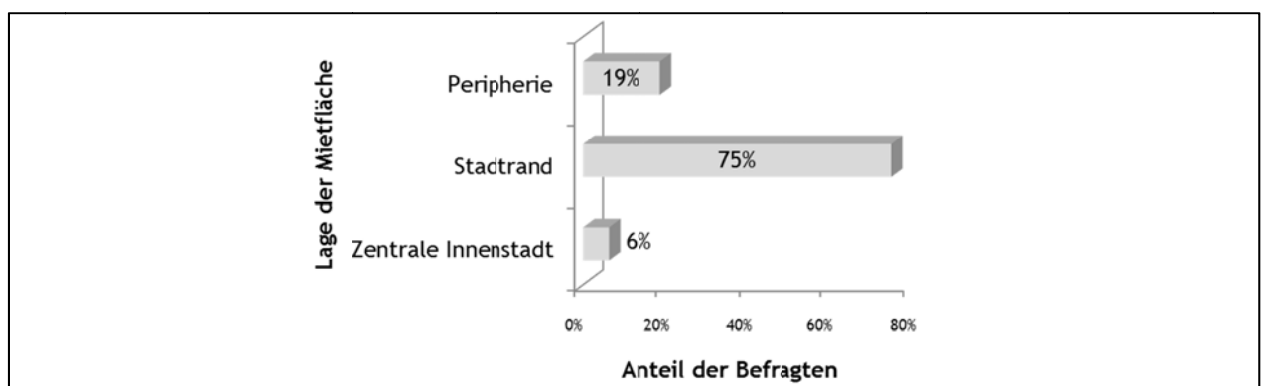
Abbildung 51: Art der im Mixed-Use-Bereich nachgefragten Flächen



Quelle: Eigene Darstellung (n = 32).

Zu 75% liegen die Flächen am Stadtrand, zu 19% in der Peripherie und zu 6% in der zentralen Innenstadt:

Abbildung 52: Lage der Mixed-Use-Flächen



Quelle: Eigene Darstellung (n = 32).

Bei der Flächengröße lässt sich keine eindeutige Dominanz erkennen. Die Mixed-Use-Nutzer mieten Flächen von maximal 250 qm (6%) bis über 5.000 qm (22%):

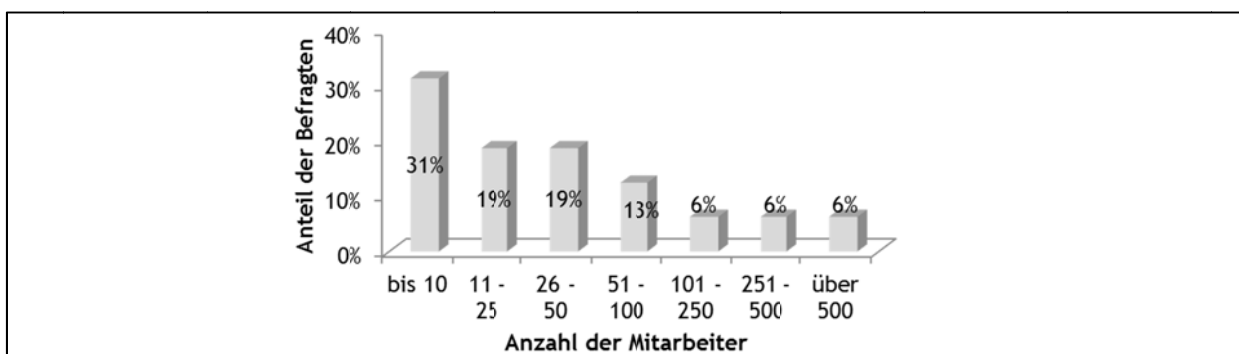
Tabelle 22: Größe der Mixed-Use-Flächen

Größe der Mietfläche	Anzahl	Anteil
bis 250 qm	2	6%
251 – 500 qm	3	9%
501 – 1.000 qm	4	13%
1.001 – 1.500 qm	4	13%
1.501 – 2.000 qm	4	13%
2.001 – 5.000 qm	8	25%
größer als 5.000 qm	7	22%
Summe	32	100%

Quelle: Eigene Darstellung.

Die Mitarbeiteranzahl bewegt sich zwischen bis zu zehn Mitarbeitern (31%) und über 500 (6%), wobei die Mehrheit der Unternehmen (69%) bis zu 50 Angestellte vor Ort beschäftigt:

Abbildung 53: Mitarbeiteranzahl der Mixed-Use-Mieter

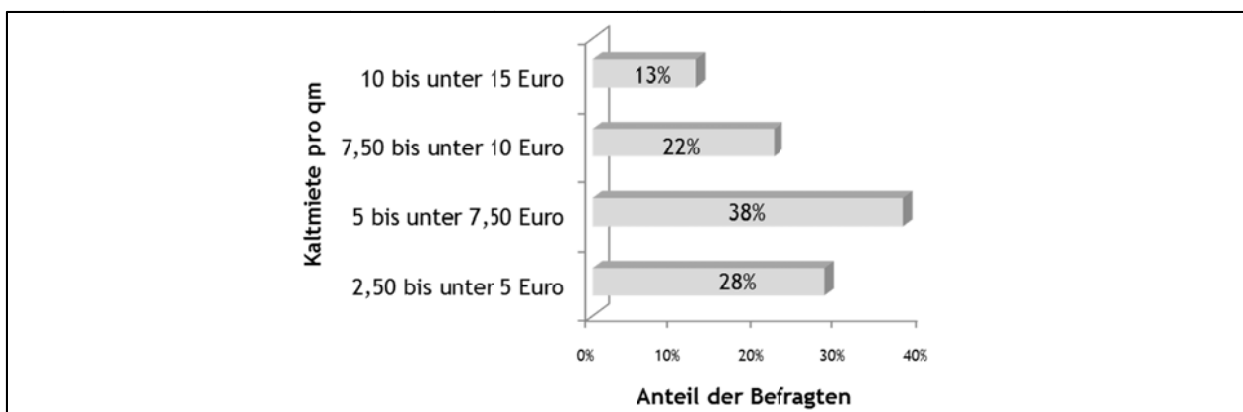


Quelle: Eigene Darstellung (n = 32).

Die Funktion der Mietflächen ist relativ ausgeglichen. Bei 38% der Unternehmen handelt es sich um den einzigen Unternehmensstandort, bei 31% um den Stammsitz des Unternehmens, wobei mindestens eine Niederlassung existiert, und bei 31% um eine Niederlassung, die mit einem Mutterunternehmen verbunden ist.

28% der Mixed-Use-Nutzer zahlen im Durchschnitt über alle Flächenarten zwischen 2,50 bis unter fünf Euro Miete pro qm und 13% zehn bis unter 15 Euro. 60% wenden fünf bis unter zehn Euro auf:

Abbildung 54: Mietpreisspannen im Mixed-Use-Bereich



Quelle: Eigene Darstellung (n = 32).

3% der Mixed-Use-Flächen befinden sich in einem bis zu fünf Jahre alten Neubau, 13% in einem fünf bis zehn Jahre alten Bestandsgebäude, 34% in einem modernisierten Bestandsgebäude, das älter als zehn Jahre ist, und 50% liegen in einem nicht-modernisierten Bestandsgebäude mit einem Alter von mehr als zehn Jahren:

Tabelle 23: Alter der Mixed-Use-Immobilien

Alter der Immobilien	Anzahl	Anteil
Neubau (Alter kleiner 5 Jahre)	1	3%
Bestandsgebäude (Alter zwischen 5 und 10 Jahre)	4	13%
modernisiertes Bestandsgebäude (älter als 10 Jahre)	11	34%
nicht-modernisiertes Bestandsgebäude (älter als 10 Jahre)	16	50%
Summe	32	100%

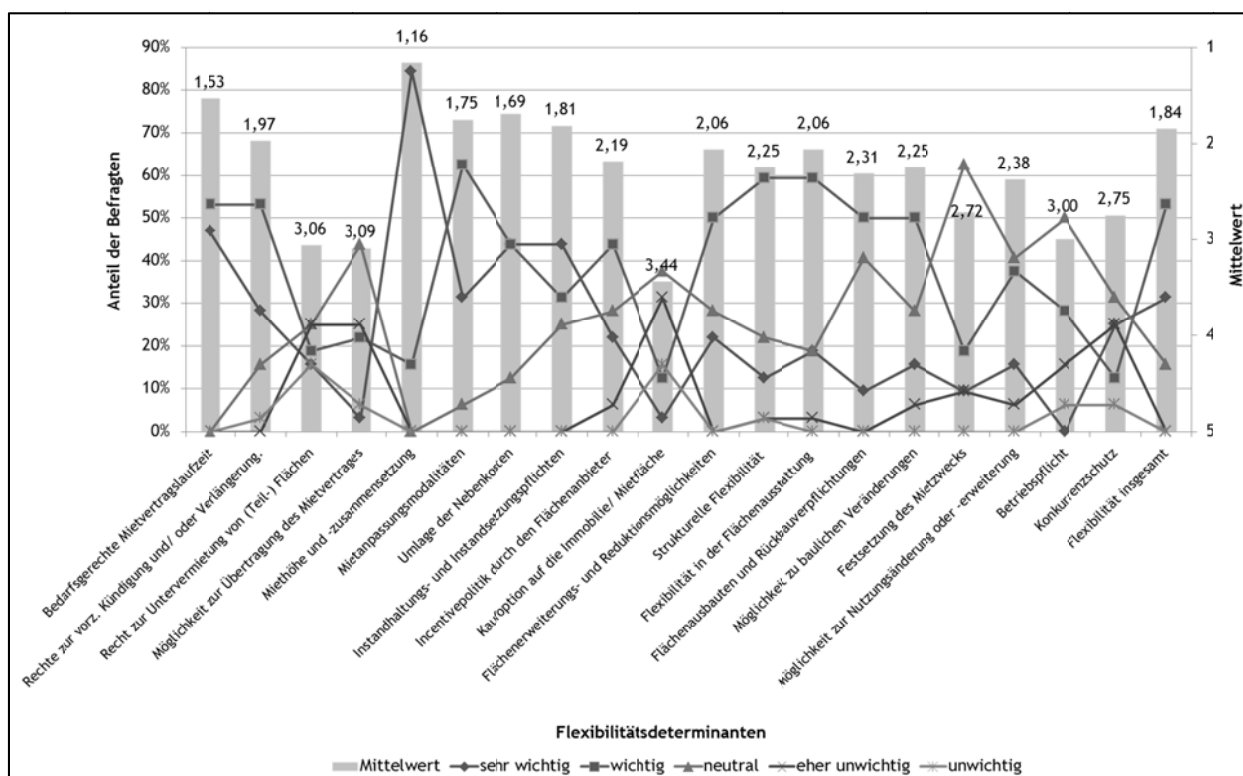
Quelle: Eigene Darstellung.

5.2.4.1.2 Flexibilitätsdeterminanten und Bindungswille

Summiert beurteilen die Mixed-Use-Nutzer Flexibilität im Rahmen des Mietverhältnisses als wichtig (Mittelwert 1,84). Die entscheidungsrelevantesten Bestandteile sind die Miethöhe und die Mietzusammensetzung (1,16). Daran schließen sich eine bedarfsgerechte Mietvertragslaufzeit (1,53) sowie die Umlage der Nebenkosten (1,69) an. 84% schätzen Miethöhe und -zusammensetzung als sehr wichtig ein. Für 47% ist die bedarfsgerechte Mietvertragslaufzeit sehr wichtig und 44% sehen die Umlage der Nebenkosten als sehr wichtigen Faktor an. Den geringsten Stellenwert nehmen Kaufoptionen (3,44), die Übertragung des Mietvertrages (3,09)

sowie das Recht zur Untervermietung (3,06) ein. 16% bewerten Kaufoptionen als unwichtig. Ebenfalls 16% sehen das Recht zur Untervermietung als unwichtig an und 6% halten die Übertragung des Mietvertrages für unwichtig:

Abbildung 55: Aggregierte Gewichtung der Flexibilitätsdeterminanten im Mixed-Use-Bereich



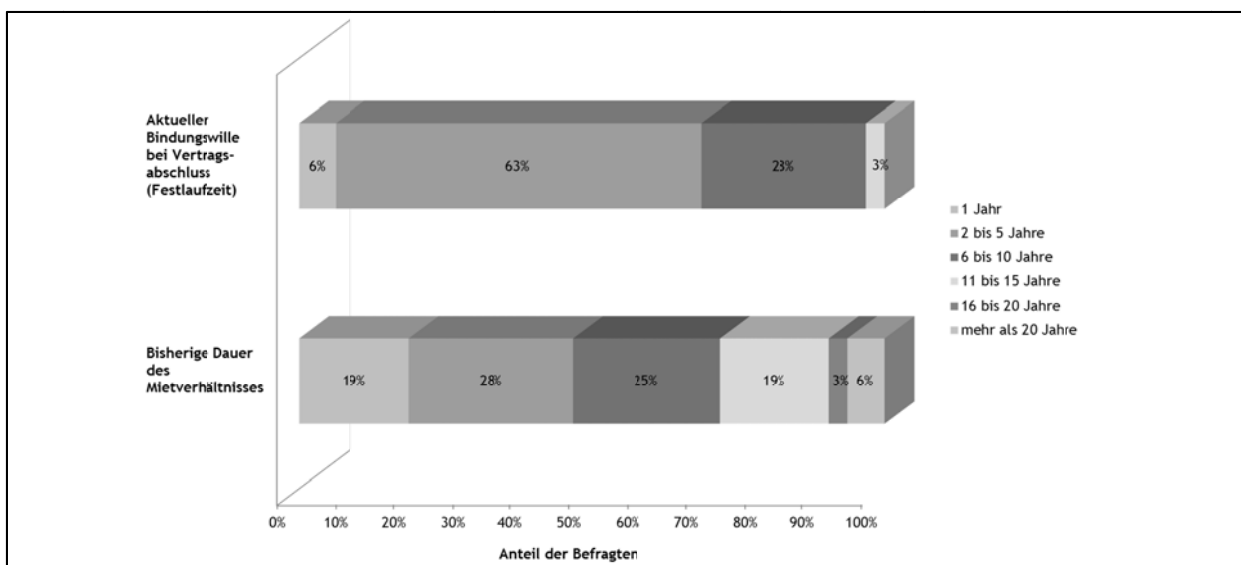
Quelle: Eigene Darstellung (1=sehr wichtig, 2=wichtig, 3=neutral, 4=eher unwichtig, 5=unwichtig; n = 32).

Die Hälfte der befragten Unternehmen (50%) wechselte aufgrund fehlender Flexibilität im Mietverhältnis bereits einmal die Flächen.

Der aktuelle Bindungswille liegt zwischen einem Jahr (6%) und elf bis 15 Jahren (3%). 63% würden sich im Optimalfall für zwei bis fünf Jahre binden wollen, 28% für sechs bis zehn Jahre.¹⁰⁹⁷ Die bestehenden Mietverhältnisse weisen bisher eine Dauer von einem Jahr (19%) bis hin zu mehr als 20 Jahren (6%) auf. Überwiegend (53%) liegt die bisherige Dauer bei zwei bis zehn Jahren:

¹⁰⁹⁷ Minimum=1, Maximum=15, Mittelwert=5,69, Median=5, Standardabweichung=3,25.

Abbildung 56: Bindungswille und Mietvertragsdauer im Mixed-Use-Bereich



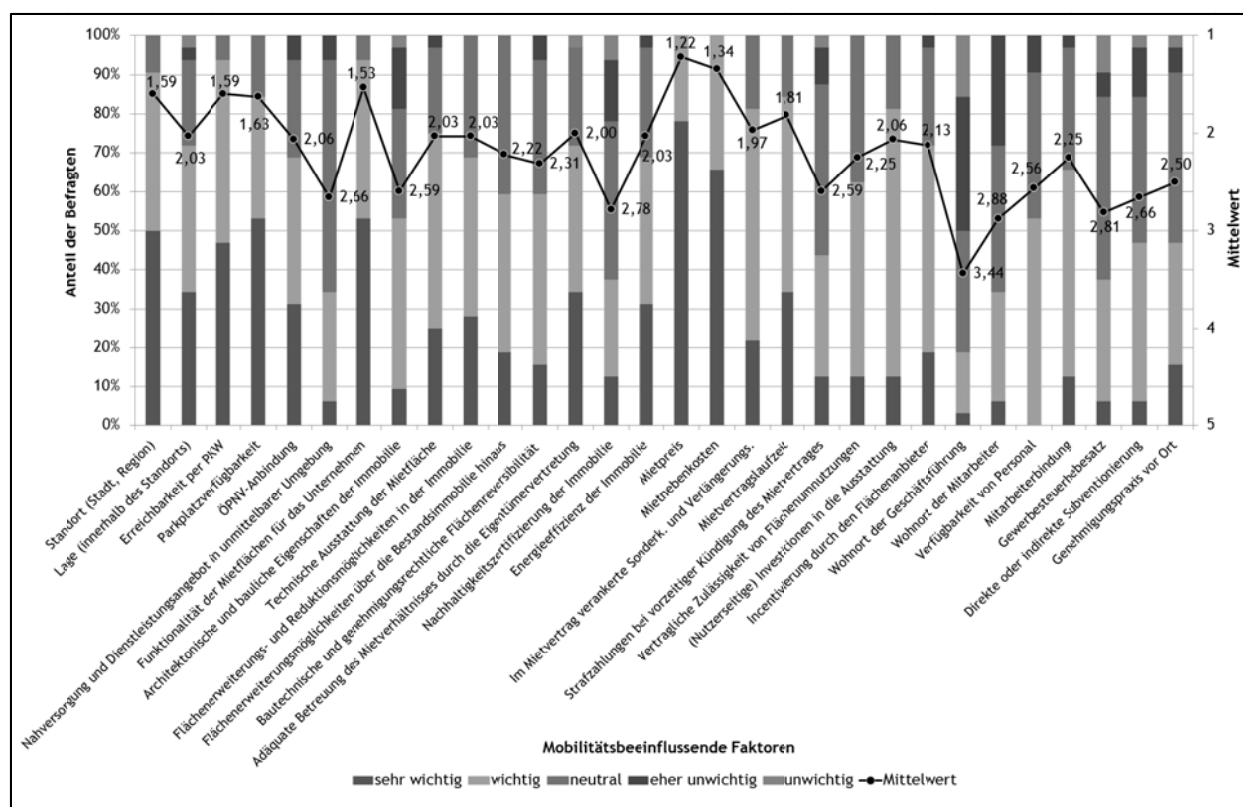
Quelle: Eigene Darstellung (n = 32).

Bei gegebener Möglichkeit würden 97% der Mixed-Use-Mieter vertraglich eine Verlängerungsoption für die Gesamtfläche verankern wollen, 75% ein Sonderkündigungsrecht für die Gesamtfläche in der Festlaufzeit und 69% ein Sonderkündigungsrecht über eine Teilfläche in der Festlaufzeit.

5.2.4.1.3 Bedeutung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren

Mit einem Mittelwert von 1,22 wird dem Mietpreis der größte Einfluss auf das Mobilitätsverhalten im Mixed-Use-Bereich beigemessen. An zweiter und dritter Stelle stehen die Mietnebenkosten (1,34) und die Funktionalität der Mietfläche für das Unternehmen (1,53). Der Mietpreis wird von 78% der Unternehmen mit sehr wichtig bewertet. 66% beurteilen die Mietnebenkosten als sehr wichtig und 53% die Funktionalität der Mietflächen für die Unternehmung. Die geringsten Stellenwerte auf einem relativ hohen Niveau erzielen der Wohnort der Geschäftsführung (3,44), der Wohnort der Mitarbeiter (2,88) sowie der Gewerbesteuerhebesatz (2,81). 16% der Befragten stufen den Wohnort der Geschäftsführung als unwichtig ein. 9% geben an, dass der Gewerbesteuerhebesatz in diesem Zusammenhang unwichtig ist und 28% beurteilen den Wohnort der Mitarbeiter für das Mobilitätsverhalten als eher unwichtig:

Abbildung 57: Aggregierte Gewichtung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren im Mixed-Use-Bereich



Quelle: Eigene Darstellung (1=sehr wichtig, 2=wichtig, 3=neutral, 4=eher unwichtig, 5=unwichtig; n = 32).

Im Anschluss an die aggregierte Betrachtung wurde gruppenweise getestet, ob sich die Gewichtungen der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren in Abhängigkeit der in Teil A des Fragebogens erhobenen soziodemografischen Charakteristika der Mixed-Use-Nutzer unterscheiden. Tabelle 24 visualisiert die Zusammenhänge im Überblick, wobei festzustellen ist, dass die Anzahl der nachgefragten Flächen, die Lage und die Größe der Mietfläche, die Anzahl der Mitarbeiter, die Funktion der Fläche, der Mietpreis, das Alter der Immobilie sowie die bisherige Dauer des Mietverhältnisses die Einschätzung zu folgenden mobilitätsbeeinflussenden Faktoren beeinflussen: architektonische und bauliche Eigenschaften der Immobilie, direkte oder indirekte Subventionierung, Genehmigungspraxis vor Ort, Gewerbesteuerhebesatz, im Mietvertrag verankerte Sonderkündigungsrechte und Verlängerungsoptionen, Lage, Mietvertragslaufzeit, Nahversorgung und Dienstleistungsangebot, nutzerseitige Investitionen in die Ausstattung der Mietfläche, Parkplatzverfügbarkeit sowie Wohnort der Mitarbeiter.

Tabelle 24: A-priori-Segmentierung der Mixed-Use-Mieter nach Kruskal-Wallis-Tests

Sozio- demo- grafische (Gruppen-) Variable	Mobilitäts- beeinflussender Faktor	Signifikanzniveau der Kruskal-Wallis- Tests	Gruppen und Gruppenmittelwerte (1=sehr wichtig, ..., 5=unwichtig)
Anzahl der nach- gefragten Flächen	<i>Nahversorgung und Dienstleistungsangebot</i>	Chi-Quadrat df 8,375 asympt. Sign. 4 Monte-Carlo- Sign.* 0,079 0,049	<ul style="list-style-type: none"> 2 Flächenarten (2,43) 3 Flächenarten (3,00) 4 Flächenarten (1,00) 5 Flächenarten (2,67) 6 Flächenarten (3,00)
Lage der Mietfläche	<i>Im Mietvertrag veran- kerte Sonderkündi- gungsrechte und Ver- längerungsoptionen</i>	Chi-Quadrat df 6,314 asympt. Sign. 2 Monte-Carlo- Sign.* 0,043 0,031	<ul style="list-style-type: none"> Zentrale Innenstadt (3,00) Stadttrand (1,96) Peripherie (1,67)
	<i>Mietvertragslaufzeit</i>	Chi-Quadrat df 5,450 asympt. Sign. 2 Monte-Carlo- Sign.* 0,066 0,041	<ul style="list-style-type: none"> Zentrale Innenstadt (3,00) Stadttrand (1,96) Peripherie (1,67)
	<i>Nutzerseitige Investiti- onen in die Ausstat- tung der Mietfläche</i>	Chi-Quadrat df 7,521 asympt. Sign. 2 Monte-Carlo- Sign.* 0,023 0,017	<ul style="list-style-type: none"> Zentrale Innenstadt (1,00) Stadttrand (2,17) Peripherie (2,00)
Größe der Mietfläche	<i>Parkplatzverfügbarkeit</i>	Chi-Quadrat df 12,618 asympt. Sign. 6 Monte-Carlo- Sign.* 0,049 0,029	<ul style="list-style-type: none"> bis 250 qm (1,00) 251 - 500 qm (1,67) 501 - 1.000 qm (1,25) 1.001 - 1.500 qm (1,25) 1.501 - 2.000 qm (1,00) 2.001 - 5.000 qm (2,00) größer als 5.000 qm (2,14)
	<i>Architektonische und bauliche Eigenschaften der Immobilie</i>	Chi-Quadrat df 12,236 asympt. Sign. 6 Monte-Carlo- Sign.* 0,057 0,037	<ul style="list-style-type: none"> bis 250 qm (3,50) 251 - 500 qm (1,67) 501 - 1.000 qm (3,25) 1.001 - 1.500 qm (3,25) 1.501 - 2.000 qm (1,75) 2.001 - 5.000 qm (2,75) größer als 5.000 qm (2,29)
	<i>Wohnort der Mitarbeiter</i>	Chi-Quadrat df 11,726 asympt. Sign. 6 Monte-Carlo- Sign.* 0,068 0,047	<ul style="list-style-type: none"> bis 250 qm (2,50) 251 - 500 qm (2,33) 501 - 1.000 qm (3,00) 1.001 - 1.500 qm (3,50) 1.501 - 2.000 qm (3,75) 2.001 - 5.000 qm (2,88) größer als 5.000 qm (2,29)
Anzahl der Mitarbeiter	<i>Parkplatzverfügbarkeit</i>	Chi-Quadrat df 12,246 asympt. Sign. 6 Monte-Carlo- Sign.* 0,057 0,029	<ul style="list-style-type: none"> bis 10 (1,30) 11 - 25 (1,33) 26 - 50 (1,50) 51 - 100 (2,50) 101 - 250 (2,50) 251 - 500 (2,00) 501 - 1.000 (1,50)
	<i>Im Mietvertrag veran- kerte Sonderkündi- gungsrechte und Ver- längerungsoptionen</i>	Chi-Quadrat df 13,611 asympt. Sign. 6 Monte-Carlo- Sign.* 0,034 0,016	<ul style="list-style-type: none"> bis 10 (1,90) 11 - 25 (1,50) 26 - 50 (2,17) 51 - 100 (1,50) 101 - 250 (2,50) 251 - 500 (2,50) 501 - 1.000 (3,00)

Funktion der Flächen	<i>Im Mietvertrag verankerte Sonderkündigungsrechte und Verlängerungsoptionen</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.	6,490 2 0,039 0,038	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einziger Unternehmensstandort (1,75) ▪ Hauptsitz des Unternehmens (2,40) ▪ Niederlassung (1,80)
Mietpreisspanne	<i>Im Mietvertrag verankerte Sonderkündigungsrechte und Verlängerungsoptionen</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	9,246 3 0,026 0,017	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 2,50 bis unter 5 Euro (1,67) ▪ 5 bis unter 7,50 Euro (2,33) ▪ 7,50 bis unter 10 Euro (1,57) ▪ 10 bis unter 15 Euro (2,25)
	<i>Gewerbesteuerhebesatz</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	11,811 3 0,008 0,003	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 2,50 bis unter 5 Euro (3,11) ▪ 5 bis unter 7,50 Euro (3,17) ▪ 7,50 bis unter 10 Euro (1,86) ▪ 10 bis unter 15 Euro (2,75)
	<i>Genehmigungspraxis vor Ort</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	8,854 3 0,031 0,022	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 2,50 bis unter 5 Euro (2,22) ▪ 5 bis unter 7,50 Euro (3,08) ▪ 7,50 bis unter 10 Euro (2,29) ▪ 10 bis unter 15 Euro (1,75)
Alter der Immobilie	<i>Nutzerseitige Investitionen in die Ausstattung der Mietfläche</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	9,888 3 0,020 0,020	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Neubau, Alter kleiner 5 Jahre (2,00) ▪ Bestandsgebäude, Alter zwischen 5 und 10 Jahre (2,75) ▪ modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre (2,18) ▪ nicht-modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre (1,81)
Bisherige Dauer des Mietverhältnisses	<i>Lage (innerhalb des Standorts)</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	7,902 3 0,048 0,039	<ul style="list-style-type: none"> ▪ unter 5 Jahre (2,00) ▪ 5 bis unter 10 Jahre (2,50) ▪ 10 bis unter 20 Jahre (1,38) ▪ Über 20 Jahre (2,33)
	<i>Direkte oder indirekte Subventionierung (durch Stadt, Kommune etc.)</i>	Chi-Quadrat df asympt. Sign. Monte-Carlo-Sign.*	8,091 3 0,044 0,032	<ul style="list-style-type: none"> ▪ unter 5 Jahre (3,18) ▪ 5 bis unter 10 Jahre (2,50) ▪ 10 bis unter 20 Jahre (2,13) ▪ Über 20 Jahre (2,67)

Quelle: Eigene Darstellung.

Bei den Kruskal-Wallis-Tests innerhalb des Mixed-Use-Bereichs fallen insbesondere die Zusammenhänge zwischen der Lage der Mietfläche, den im Mietvertrag verankerten Sonderkündigungsrechten und Verlängerungsoptionen sowie der Mietvertragslaufzeit ins Auge. Mixed-Use-Nutzer, deren Flächen sich in der zentralen Innenstadt befinden, beurteilen im Mietvertrag verankerte Sonderkündigungsrechte und Verlängerungsoptionen als neutral (3,00). Unternehmen, die am Stadtrand oder in der Peripherie liegen, stufen sie dagegen als wichtig (1,96 bzw. 1,67) ein. Simultan erhöht sich die Gewichtung der Mietvertragslaufzeit mit zunehmender Entfernung zur Innenstadt. Nutzer der Peripherie halten die Mietvertragslaufzeit für wichtig (1,67), Unternehmen am Stadtrand ebenfalls (1,96), wohingegen sie in der zentralen Innenstadt mit neutral (3,00) bewertet wird.

5.2.4.2 Clusteranalyse und clusterspezifisches Mobilitätsverhalten

Auf Grundlage der Clusteranalyse werden die Daten der Stichprobe abschließend aus einer neu geschaffenen Dimension untersucht.

5.2.4.2.1 Überblick zur Clusteranalyse und Charakteristika der Cluster

Die mobilitätsbeeinflussenden Faktoren der Mixed-Use-Mieter wurden eingangs auf ihre Korrelationen, Ausreißer und konstante Merkmale untersucht. Drei Befragungsteilnehmer wurden dabei als Ausreißer eingestuft und von den weiteren Analysen ausgeschlossen, da aufgrund ihres Antwortverhaltens die Fehlerquadratsummen unverhältnismäßig stark anstiegen und eine Fusionierung ohne sie das Heterogenitätsmaß in einem deutlich geringeren Umfang vergrößerte. Keine der insgesamt 435 berechneten Korrelationen liegt über 0,9, lediglich die Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten in der Immobilie korrelieren auf einem Niveau größer 0,7 mit den Flächenerweiterungsmöglichkeiten über die Bestandsimmobilie hinaus. Mit Unterstützung des Dendrogramms, der Zuordnungsübersicht, des Elbow-Kriteriums, der Stopping Rules und der F- und t-Werte der einzelnen Lösungen wurde für den Mixed-Use-Bereich eine 5-Cluster-Lösung als bester Trade-Off für die vorliegende Untersuchung eingestuft.¹⁰⁹⁸ Die Signifikanzprüfung der zur Clusterung genutzten Variablen in der betrachteten Lösung deckte für zwölf Variablen einen nicht signifikanten Zusammenhang auf.¹⁰⁹⁹ Ursächlich hierfür scheinen einerseits die geringen Clustergrößen zu sein sowie andererseits die durchgängig sehr wichtige Bedeutung einzelner Faktoren für alle Befragten Mixed-Use-Mieter. Aus interpretativen Gründen wird für die weiteren Analysen dennoch die 5-Cluster-Lösung herangezogen und gegenüber Lösungen mit einem höheren Signifikanzlevel präferiert, wodurch ferner ein weiteres Abfallen der Clustergrößen vermieden wird. Die F-Werte zeigen, dass es sich bei den Clustern 2 und 4 um die homogensten Gruppen handelt, wobei die Cluster relativ identische Ausdehnungen aufweisen (Cluster 1=7, Cluster 2=7, Cluster 3=4 und Cluster 4=5, Cluster 5=6 Unternehmen). Tabelle 25 gibt in Vorbereitung auf die

¹⁰⁹⁸ Die Dendrogramme zu den Clusteranalysen des Kap. 5.2 finden sich in Anhang 7 ab S. LVII.

¹⁰⁹⁹ Nicht signifikant (nach exakten Tests) in der 5-Cluster-Lösung sind die Lage (0,107), die Parkplatzverfügbarkeit (0,057), die ÖPNV-Anbindung (0,395), das Nahversorgungs- und Dienstleistungsangebot in unmittelbarer Umgebung (0,054), die Funktionalität der Mietfläche für das Unternehmen (0,118), die technische Ausstattung der Mietfläche (0,078), die Flächenerweiterungsmöglichkeiten über die Bestandsimmobilie hinaus (0,205), die bautechnische und genehmigungsrechtliche Flächenreversibilität (0,096), der Mietpreis (0,382), die Mietnebenkosten (0,269), nutzerseitige Investitionen in die Ausstattung der Mietfläche (0,124) sowie die Incentivierung (0,669).

Analyse ihres individuellen Mobilitätsverhaltens die Zusammensetzung der Cluster im Vergleich zur Grundgesamtheit der befragten Mixed-Use-Nutzer an:¹¹⁰⁰

Tabelle 25: Clustercharakteristika im Mixed-Use-Bereich

Soziodemografische Charakteristika		n	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4	Cluster 5
Flächen- anzahl	2 Flächenarten	14	36 %	21 %	7 %	21 %	14 %
	3 Flächenarten	10	20 %	20 %	20 %	10 %	30 %
	4 Flächenarten	1		100 %			
	5 Flächenarten	3			33 %	33 %	33 %
	6 Flächenarten	1		100 %			
Lage	Zentrale Innenstadt	2					100 %
	Stadttrand	22	23 %	27 %	18 %	18 %	14 %
	Peripherie	5	40 %	20 %		20 %	20 %
Größe der Mietflä- che	bis 250 qm	2			50 %	50 %	
	251 - 500 qm	3		33 %		33 %	33 %
	501 - 1.000 qm	3	67 %		33 %		
	1.001 - 1.500 qm	4		25 %	25 %	25 %	25 %
	1.501 - 2.000 qm	4		100 %			
	2.001 - 5.000 qm	7	43 %	14 %	14 %	14 %	14 %
	größer als 5.000 qm	6	33 %			17 %	50 %
Anzahl der Mitar- beiter	bis 10	10	20 %	20 %	20 %	30 %	10 %
	11 - 25	5	20 %	40 %	20 %	20 %	
	26 - 50	5	40 %	40 %	20 %		
	51 - 100	4	50 %	25 %			25 %
	101 - 250	1					100 %
	251 - 500	2					100 %
	über 500	2				50 %	50 %
Funk- tion	Einzigster Unternehmensstandort	11	27 %	18 %	9 %	27 %	18 %
	Hauptsitz des Unternehmens	8		38 %		13 %	50 %
	Niederlassung	10	40 %	20 %	30 %	10 %	
Mietpreis- preis- spanne	2,50 bis unter 5 Euro	8	25 %	13 %	13 %	25 %	25 %
	5 bis unter 7,50 Euro	10	10 %	20 %	30 %	20 %	20 %
	7,50 bis unter 10 Euro	7	57 %	29 %		14 %	
	10 bis unter 15 Euro	4		50 %			50 %

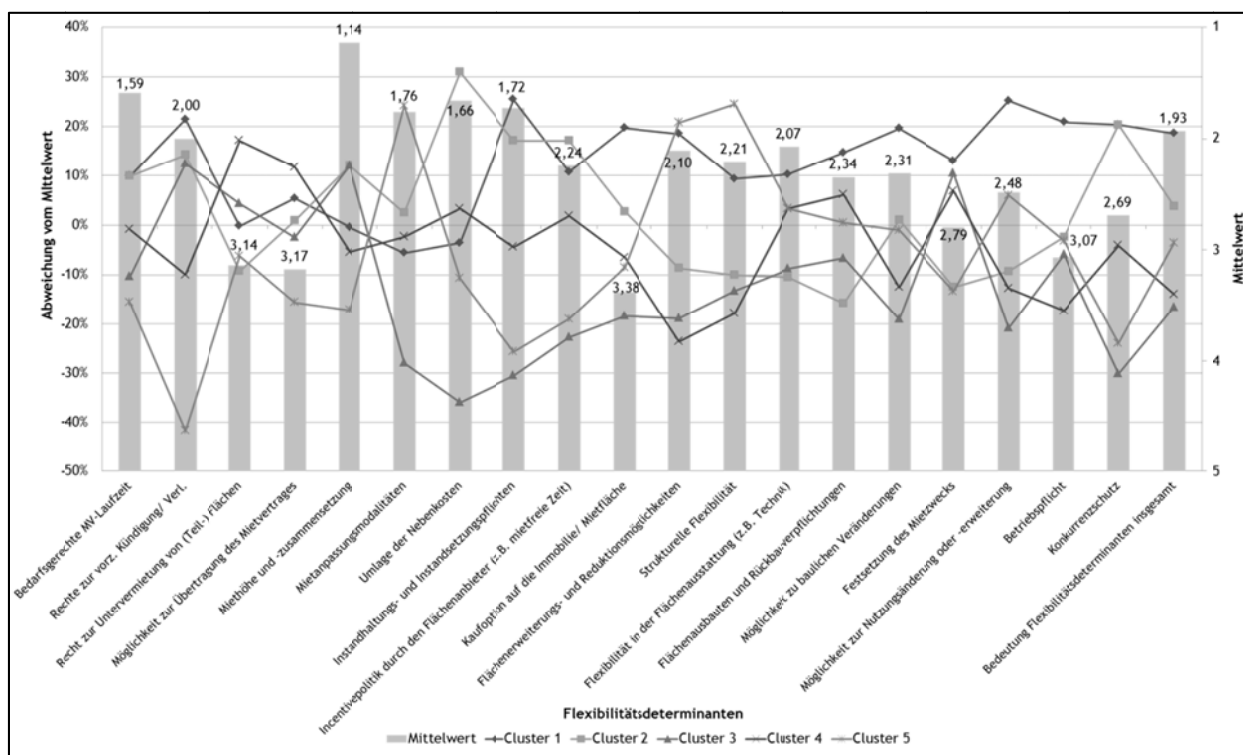
¹¹⁰⁰ n gibt die absolute Häufigkeit der Ausprägungen der einzelnen soziodemografischen Charakteristika in der Grundgesamtheit N (=29) aller Rückläufer des Mixed-Use-Bereichs an. Die relativen Häufigkeiten geben pro Zeile die Anteile der Cluster an der Ausprägung des jeweiligen Charakteristikums wieder.

Alter der Immo- bilie	Neubau, Alter kleiner 5 Jahre	1				100 %	
	Bestandsgebäude, Alter zwischen 5 und 10 J.	3	33 %		67 %		
	modern. Bestandsgebäude, älter als 10 Jahre	10	40 %	20 %	20 %	10 %	10 %
	nicht-modern. Bestandsgebäude, älter als 10 J.	15	13 %	33 %		20 %	33 %
Bis- herige Dauer	unter 5 Jahre	9	22 %	22 %	22 %	22 %	11 %
	5 bis unter 10 Jahre	9	22 %	22 %	22 %	11 %	22 %
	10 bis unter 20 Jahre	8	38 %	38 %		25 %	
	Über 20 Jahre	3					100 %
Akt. Bin- dung	unter 5 Jahre	8	13 %	25 %	13 %	25 %	25 %
	5 bis unter 10 Jahre	13	31 %	23 %	15 %	15 %	15 %
	10 bis unter 20 Jahre	8	25 %	25 %	13 %	13 %	25 %

Quelle: Eigene Darstellung (N=29; Cluster 1=7, Cluster 2=7, Cluster 3=4, Cluster 4=5, Cluster 5=6 Unternehmen).

Für den Mixed-Use-Bereich kann festgehalten werden, dass die Unternehmen des Clusters 1 maximal drei Flächenarten nachfragen, während die Mitglieder der Cluster 2 bis 5 vereinzelt bis zu fünf und im Ausnahmefall sechs verschiedene Nutzungen in Anspruch nehmen. Die Cluster 1, 2 und 4 werden von Stadtrandlagen dominiert und verfügen lediglich über einen kleinen Anteil an peripheren Flächen. Cluster 3 besteht ausschließlich aus Stadtrandlagen. Flächen in der zentralen Innenstadt finden sich nur bei Cluster 5. Die Größenstruktur der Flächen kann clusterübergreifend als diversifiziert eingestuft werden. Cluster 1, 2 und 3 beschäftigen ferner nicht mehr als 100 Mitarbeiter am Standort. Die Unternehmen der Cluster 4 und 5 haben bis zu 500 und mehr Angestellte vor Ort. Hinsichtlich der Flächenfunktion ist auffällig, dass Cluster 1 und 3 keine Unternehmenshauptsitze beherbergen und Cluster 5 keine Niederlassungen beinhaltet. In der Tendenz treten die geringsten Mietpreise in Cluster 3 auf, bei welchem schwerpunktmäßig fünf bis unter 7,50 Euro Miete aufgerufen werden. Den vordersten Rang in Cluster 1 belegen Mieten im Bereich 7,50 bis unter zehn Euro. Die Mixed-Use-Flächen der Stichprobe befinden sich im Vergleich zu den anderen Nutzungsarten in Gebäudebeständen mit einer gehobenen Altersstruktur, wobei die Unternehmen der Cluster 2, 4 und 5 die ältesten Immobilien nutzen. Die Mietverhältnisse der Cluster 1 und 2 laufen bisher annähernd gleichverteilt zwischen unter fünf Jahren, fünf bis unter zehn Jahren und zehn bis unter 20 Jahren. Cluster 3 enthält keine Mietverhältnisse, die seit über zehn Jahren bestehen, wohingegen in Cluster 4 ein Schwerpunkt auf zehn bis unter 20 Jahren bisheriger Laufzeit liegt. Cluster 5 verfügt über drei Unternehmen, die ihre Flächen seit über 20 Jahren mieten. Der aktuelle Bindungswille der Stichprobe ist unabhängig der Clusterzugehörigkeit ausgeglichen und liegt meist bei fünf bis unter zehn Jahren. Jeweils ca. ein Drittel der Unternehmen würde sich heute fest zwischen zehn bis unter 20 Jahre an ihre Immobilien binden.

Abbildung 59: Mittelwertabweichungen bei der Gewichtung der Flexibilitätsdeterminanten durch die Mixed-Use-Cluster



Quelle: Eigene Darstellung (1=sehr wichtig, 2=wichtig, 3=neutral, 4=eher unwichtig, 5=unwichtig; n = 29).

Clusterübergreifend kann summiert werden, dass bei den mobilitätsbeeinflussenden Faktoren der Mietpreis und die Mietnebenkosten und bei den Flexibilitätsdeterminanten die Miethöhe und -zusammensetzung in Verbindung mit einer bedarfsgerechten Mietvertragslaufzeit fast durchgängig die vordersten Plätze bei den Bewertungen einnehmen.¹¹⁰² In Verbindung mit den soziodemografischen Eigenschaften lassen sich die Verhaltensmuster der Cluster weiterführend charakterisieren, wozu folgende Einteilung vorgenommen und interpretiert wird: Cluster 1 - die „primär Funktionsorientierten“, Cluster 2 - die „Standorttreuen“, Cluster 3 - die „Standorttreuen mit Funktionsorientierung“, Cluster 4 - die „Lage- und Kostenorientierten“ sowie Cluster 5 - die „Dynamischen“.

Die *primär Funktionsorientierten* stufen die Funktionalität der Mietfläche für das Unternehmen als überdurchschnittlich wichtig (1,29) für ihr Mobilitätsverhalten ein. Sie legen besonderen Wert auf im Mietvertrag verankerte Sonderkündigungsrechte und Verlängerungsoptionen (1,29), die Mietvertragslaufzeit (1,29) sowie eine adäquate Betreuung des Mietverhältnisses

¹¹⁰² Aus diesem Grund werden die genannten Aspekte bei den Clustercharakteristika nicht nochmals einzeln diskutiert.

durch die Eigentümervertretung (1,43). Die technische Ausstattung der Mietfläche (1,57), die Genehmigungspraxis vor Ort (1,57), Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten in der Immobilie (1,71) sowie die bautechnische und genehmigungsrechtliche Flächenreversibilität mit strukturellen Anpassungsmöglichkeiten (1,71) ergänzen die obersten Ränge. Zu den wichtigsten Flexibilitätsdeterminanten werden die Instandhaltungs- und Instandsetzungspflichten (1,29) gezählt, Rechte zur vorzeitigen Kündigung oder Verlängerung (1,57) sowie Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten in der Immobilie (1,71). Die *primär Funktionsorientierten* mieten zwei bis drei unterschiedliche Flächenarten in Stadtrandlagen oder der Peripherie mit überwiegend mehr als 2.000 qm an. Sie beschäftigen in keinem Fall mehr als 100 Mitarbeiter vor Ort. Die Mietpreise bewegen sich zwischen 2,50 und unter zehn Euro mit einem Schwerpunkt zwischen 7,50 bis unter zehn Euro. Kein zu den *primär Funktionsorientierten* zugehöriges Unternehmen besitzt Flächen in einem Neubau. Das Gros mietet in modernisierten Bestandsgebäuden, die älter als zehn Jahre sind. Die bisherige Dauer der Mietverhältnisse variiert, sie beträgt jedoch stets weniger als 20 Jahre. Gut 70% der Unternehmen würden sich aktuell bis unter zehn Jahre an ihre Immobilien binden wollen, knapp 30% zwischen zehn bis unter 20 Jahre.

Das Cluster der *Standorttreuen* fokussiert bei den mobilitätsbeeinflussenden Faktoren vordergründig auf den Standort (1,14) und die Erreichbarkeit per PKW (1,14). Außerdem stuft es die Parkplatzverfügbarkeit (1,29), die Funktionalität der Mietfläche für das Unternehmen (1,29), die ÖPNV-Anbindung (1,57), eine adäquate Betreuung des Mietverhältnisses durch die Eigentümervertretung (1,57) und die Mietvertragslaufzeit (1,57) als (sehr) wichtig ein. Bei den Flexibilitätsdeterminanten ordnet es der Umlage der Nebenkosten (1,14), den Instandhaltungs- und Instandsetzungspflichten (1,43), den Mietanpassungsmodalitäten (1,71) sowie der Incentivepolitik des Flächenanbieters (1,86) die größte Bedeutung zu. Die *Standorttreuen* mieten mit einem Ausreißer bis zu vier Flächenarten - schwerpunktmäßig am Stadtrand (86%) - in einer Größenordnung zwischen 1.001 und 5.000 qm (86%) an. Sie beschäftigen darin bis zu 100 Mitarbeiter und wenden pro qm überwiegend zwischen fünf bis unter 7,50 Euro (29%), 7,50 bis unter zehn Euro (29%) und zehn bis unter 15 Euro (29%) Miete auf. Die Flächen der *Standorttreuen* liegen in modernisierten (29%) und nicht-modernisierten (71%) Bestandsgebäuden, die jeweils älter als zehn Jahre sind. Die bisherige Dauer der Mietverhältnisse beläuft sich in fast der Hälfte der Fälle auf zehn bis unter 20 Jahre. Der aktuelle Bindungswille bewegt sich zwischen unter fünf Jahren (28%), fünf bis unter zehn Jahren (43%) und zehn bis unter 20 Jahren (29%).

Die *Standorttreuen mit Funktionsorientierung* legen im Rahmen ihrer Mobilitätsentscheidungen besonderen Fokus auf den Standort (1,25) in Kombination mit der Funktionalität der Mietflächen für das Unternehmen (1,75). Sie schätzen außerdem die Parkplatzverfügbarkeit (1,25), die Erreichbarkeit per PKW (1,50) und die Lage (2,00) als (sehr) wichtig ein. Bei den Flexibilitätsdeterminanten hebt sich das Cluster durch die Gewichtung der Flexibilität in der Flächenausstattung (2,25), der Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten (2,50) und der strukturellen Flexibilität (2,50) ab. Die *Standorttreuen mit Funktionsorientierung* mieten überwiegend drei Flächenarten an, die ausschließlich am Stadtrand liegen. Die Flächengrößen bewegen sich zwischen 251 und 5.000 qm, wobei bis zu 100 Mitarbeiter vor Ort angestellt sind. In 75% der Fälle handelt es sich um Niederlassungen, die einem übergeordneten Mutterunternehmen angehören und zwischen fünf und unter 7,50 Euro Miete pro qm aufwenden. Im Vergleich zu den *Standorttreuen* liegen die Flächen sowohl in modernisierten Bestandsgebäuden, die älter als zehn Jahre sind, als auch in Bestandsgebäuden mit einem Alter zwischen fünf und unter zehn Jahren (50%). Die bisherige Dauer der Mietverhältnisse liegt durchwegs bei unter zehn Jahren. Der aktuelle Bindungswille ist diversifiziert und beträgt unter fünf Jahre (25%), fünf bis unter zehn Jahre (50%) und zehn bis unter 20 Jahre (25%).

Für die *Lage- und Kostenorientierten* zählen Erreichbarkeit per PKW (1,00), Lage (1,20), Parkplatzverfügbarkeit (1,20), Standort (1,40), Mietvertragslaufzeit (1,60) und die vertragliche Zulässigkeit von Flächenumnutzungen (1,60) zu den größten Einflussfaktoren. Die Flexibilitätsdeterminanten werden durch monetäre Parameter wie die Umlage der Nebenkosten (1,60), Mietanpassungsmodalitäten (1,80), Instandhaltungs- und Instandsetzungsmaßnahmen (1,80), Rechte zur vorzeitigen Kündigung oder Verlängerung (2,20) sowie die Incentivepolitik durch den Flächenanbieter (2,20) dominiert. Die *Lage- und Kostenorientierten* mieten größtenteils zwei Flächenarten (60%) in Stadtrandlagen (80%) an. Die Flächengrößen reichen von unter 250 bis über 5.000 qm. Schwerpunktartig (80%) sind bis zu zehn Mitarbeiter in den Flächen tätig. Mit 60% handelt es sich bei der Funktion der Mietflächen in den meisten Fällen um den einzigen Unternehmensstandort für den in 80% der Beobachtungen zwischen 2,50 bis unter 7,50 Euro Miete pro qm anfallen. Die Immobilien sind älter als zehn Jahre und nicht modernisiert. Die bisherige Dauer der Mietverhältnisse schwankt zwischen unter fünf Jahren (40%), fünf bis unter zehn Jahren (20%) und zehn bis unter 20 Jahren (40%). Der aktuelle Bindungswille liegt bei 20% der Unternehmen bei zehn bis unter 20 Jahren, bei 40% bei unter fünf Jahren und bei 40% bei fünf bis unter zehn Jahren.

Dem Cluster der *Dynamischen* ist inhärent, dass es einen überdurchschnittlich großen Wert auf Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten in der Immobilie (1,67), die nutzersei-

tigen Investitionen in die Ausstattung der Mietfläche (1,67), die Funktionalität der Mietflächen für das Unternehmen (1,83), die technische Ausstattung der Mietfläche (2,17) und die Flächenerweiterungsmöglichkeiten über die Bestandsimmobilie hinaus (2,17) legt. Ihr Charakter offenbart sich ebenfalls bei der Gewichtung der Flexibilitätsdeterminanten. Hier führen neben den Mietanpassungsmodalitäten (1,33) v.a. die Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten (1,67), strukturelle Flexibilität (1,67) und die Flexibilität in der Flächenausstattung (2,00) das clusterspezifische Ranking an. Die *Dynamischen* mieten fast ausschließlich zwei oder drei Flächenarten an, die zu 50% am Stadtrand, zu 40% in der zentralen Innenstadt und zu 10% in der Peripherie liegen. Bei der Größe dominieren Flächen über 2.000 qm (67%). Gleichzeitig beschäftigen die Unternehmen mit in 50% der Fälle über 250 Mitarbeitern im nutzungswirtschaftlichen Vergleich die meisten Mitarbeiter vor Ort. Bei zwei Dritteln der Mietverhältnisse handelt es sich um den Hauptsitz der Unternehmen, bei einem Drittel um Einzelunternehmen. Niederlassungen sind nicht enthalten. Fast 85% der Flächen liegen in nicht-modernisierten Bestandsgebäuden, die älter als zehn Jahre sind. Zwei Drittel der Befragten wenden zwischen 2,50 und unter 7,50 Euro Miete pro qm auf. Nur knapp 20% verfügen über bisherige Mietvertragslaufzeiten unter fünf Jahren. 50% haben ihre Flächen bereits länger als 20 Jahre angemietet. Der aktuelle Bindungswille des Clusters ist gleichverteilt zwischen unter fünf Jahren, fünf bis unter zehn Jahren und zehn bis unter 20 Jahren.

5.2.4.3 Zwischenfazit

Aufbauend auf die Untersuchung der Rückläufer nach ihren soziodemografischen Eigenschaften und dem Bindungswillen wurden die aggregierten Gewichtungen der Flexibilitätsdeterminanten und der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren analysiert. Daraufhin haben Kruskal-Wallis-Tests bekräftigt, dass sich die Relevanz einzelner mobilitätsbeeinflussender Faktoren in Abhängigkeit bestimmter soziodemografischer Eigenschaften der Unternehmen gruppenweise unterscheidet. Die Clusterung der Nutzer hat einerseits differenzierte Gewichtungslevels bei der Einstufung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren und der Flexibilitätsdeterminanten offenbart. Andererseits konnten mittels der verhaltensorientierten Clusterbildung und durch den Rückgriff auf die soziodemografischen Eigenschaften der Cluster mit den *primär Funktionsorientierten*, den *Standorttreuen*, den *Standorttreuen mit Funktionsorientierung*, den *Lage- und Kostenorientierten* sowie den *Dynamischen* fünf Mobilitätsmuster für den Mixed-Use-Bereich identifiziert und charakterisiert werden. Aus der Perspektive von Flächenanbietern - und nachgelagert der Investoren - stellen Mixed-Use-Mieter nach den vorliegenden Erkenntnissen die aus thematischer Sicht „trügste“ Mietergruppe dar. Dies liegt neben der im

Vergleich zum durchschnittlichen Büronutzer reduzierten Alternativenzahl auch in den regelmäßig hohen Flächeninvestitionen der Unternehmen begründet. Neben den monetären Parametern wird das Mixed-Use-Bild von der Funktionalität der Mietflächen für die Unternehmung geprägt, worauf ein Real Estate Asset Management in der Konsequenz fokussieren sollte. Bei entsprechender Flächeneignung und einem u.U. existenten Expansionsraum scheinen Mixed-Use-Mieter größere exogene Ereignisse vorauszusetzen, um tatsächlich einen Flächenwechsel zu vollziehen. Hier erlauben die identifizierten Cluster ebenso nochmals eine tiefergehende Nutzerdifferenzierung, sodass eine punktuelle Marktbearbeitung von Neu- und Bestandsmietern und eine Berücksichtigung von Flexibilitätsbedarf und der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren in den Objekt- und Portfoliostrategien erfolgen kann.

5.3 Kritische Würdigung des Untersuchungsdesigns und der Ergebnisse

Bevor unter den Implikationen für Theorie und Praxis die zentralen Aussagen der Arbeit thesenartig summiert werden, reflektiert Kap. 5.3 das Untersuchungsdesign und setzt sich kritisch mit der Konzeption und der Methodik auseinander.

Die Studie folgt strukturell einer dreiteiligen Gliederung, die in einen Literaturteil und einen zweistufigen Empirieteil differenziert. Der Literaturteil dient der Konkretisierung des Forschungsgegenstandes sowie der Aufbereitung der theoretischen Grundlagen und des wissenschaftlichen Bezugsrahmens. Der Fokus wurde auf Mietverhältnisse gelegt und die betrachteten Nutzer wurden im Zuge der Primärklassifizierung auf Basis eines Best-Practice-Ansatzes zu Untersuchungszwecken gruppiert. Ebenfalls wurde auf die bislang unzureichende Erforschung des Mixed-Use-Bereichs und seiner Mieter eingegangen, wobei Forschungsbemühungen bereits bei den Abgrenzungskriterien und der Definition erste Einschränkungen erfahren. Mit der Diskussion allgemeiner und nutzungsspezifischer Entwicklungen, die potentiell Einfluss auf das Nutzerverhalten haben können, und durch die Ableitung der Determinanten der Flexibilität gewerblicher Mietverhältnisse in Verbindung mit den Dimensionen der Mobilität wurden im Literaturteil ferner die begrifflichen und inhaltlichen Voraussetzungen für den Empirieteil geschaffen. Parallel erfolgte die Schwerpunktsetzung auf das Wechsel- und Bleibeverhalten der Unternehmen, da andere Dimensionen der Nutzermobilität, wie bspw. eine Neugründung oder eine Standortschließung, argumentativ nicht direkt mit der Mobilität aus bestehenden Mietverhältnissen verglichen werden können. Die Literaturüberblicke des Kapitels 4 haben verdeutlicht, dass die Forschungsfragen ein neuartiges Themenspektrum behandeln, das bis dato aus der hier eingenommenen Perspektive trotz seiner Bedeutung für die immobilienwirtschaftliche Praxis kaum Einzug in die immobilienökonomische Forschung gefunden hat. Ein Argument in diesem Zusammenhang kann in der Fülle der Gründe gesehen werden, die für oder gegen eine Mobilitätsentscheidung bei Nutzern sprechen können.

Demnach musste ein übergeordnetes methodisches Konstrukt zur Anwendung kommen, das die Heterogenität der betrachteten Nutzer und die Individualität ihrer Mobilitätsentscheidungen handhabbar gestaltet. Gleichzeitig sollte sichergestellt sein, dass alle potentiell mobilitätsbeeinflussenden Faktoren pro Nutzungsart identifiziert und schließlich durch die Unternehmen selbst hinsichtlich ihrer Relevanz bewertet werden. Eine Differenzierung nach Nutzungsarten und eine sequentielle Aufbereitung der Ergebnisse haben sich dabei für die Ver-

ständigkeit der Darstellung als vorteilhaft erwiesen. Mit dem Konzept der Triangulation hat sich die Arbeit einer Methode bedient, die geeignet erscheint, die Vorteile qualitativer und quantitativer Forschungsansätze zu kombinieren.

Der Empirieteil diskutiert und kategorisiert in einem ersten, qualitativen Abschnitt auf Basis von 32 Interviews mit Experten der immobilienwirtschaftlichen Praxis Faktoren, die nach Ansicht der Gesprächspartner für die Masse der Mobilitätsentscheidungen von Bedeutung sind. Daraus wurden für die Mieter des Büro-, Einzelhandels-, Logistik- und Mixed-Use-Bereichs eigenständige Kataloge mit potentiell mobilitätsbeeinflussenden Faktoren abgeleitet. Die Interviewpartner stammen aus verschiedenen Disziplinen der Immobilienwirtschaft, wodurch der Forschungsgegenstand möglichst umfangreich und aus mehreren Blickwinkeln analysiert werden konnte. Sobald weitere Interviews keine ergänzenden Informationen über die Verhaltensweisen der untersuchten Mieter mehr aufdecken konnten, wurden keine zusätzlichen Gespräche geführt. Die Interviews fanden deutschlandweit statt, um in Teilmärkten auftretende Besonderheiten zu identifizieren und diese im Vorfeld der quantitativen Studie ggf. zu eliminieren. Der Austausch erfolgte überwiegend mit Führungskräften, die auf eine langjährige Markterfahrung zurückgreifen können. Ein Einfluss der Zusammensetzung der Grundgesamtheit der Interviewpartner oder der Marktlage auf die Inhalte der Faktorenkataloge kann final jedoch nicht vollumfänglich ausgeschlossen werden. Entgegen möglicher Kritikpunkte bzgl. des Aufbaus und der Inhalte der Interviews, der Auswahl der Interviewpartner und der Aufarbeitung der Interviewergebnisse wurde die relative Qualität der Erkenntnisse im Rahmen des quantitativen Abschnitts verdeutlicht. Die befragten Mieter haben die im qualitativen Abschnitt entwickelten Faktorenkataloge auf einem sehr hohen Niveau bewertet. Im Umkehrschluss wurde kein mobilitätsbeeinflussender Faktor von allen Befragten als unwichtig oder eher unwichtig eingestuft, sodass die Erfüllung des Prinzips der theoretischen Sättigung im Nachgang an den quantitativen Abschnitt nochmals bekräftigt wurde. Unterstrichen wurde diese Einschätzung dadurch, dass die aufgeführten Faktoren für 99% der Befragten vollständig gewesen zu sein schienen. Lediglich drei Teilnehmer der Mieterumfrage haben das Feld „Sonstige“ für eine Erweiterung der vorgegebenen Antwortkategorien genutzt, womit sich eine detailtiefe Kenntnis der interviewten Marktakteure über die Verhaltensstrukturen der Mieter zeigen ließ.

Der quantitative Teil der Empirie verknüpft die Erkenntnisse aus dem Literaturteil und dem qualitativen Abschnitt und baut diese in einer zweiten Stufe aus. Die über die Experteninterviews generierten und mittels Gesprächstranskription und Kodierung erstellten Faktorenkataloge werden in einer onlinegestützten Befragung auf ihre Gewichtungen geprüft. Darüber hin-

aus fließen neben der Primärklassifizierung der Unternehmen aus dem Grundlagenteil auch die Flexibilitätsdeterminanten in die Fragebögen ein. Da die vier untersuchten Nutzungsarten eigenständige und übergreifend nur schwer vergleichbare Mietergruppen enthalten, wurden vier verschiedene Fragebögen eingesetzt, welche die Spezifika der einzelnen Nutzungsarten berücksichtigen. Die Erstellung der Fragebögen bewegte sich im Spannungsfeld zwischen abzufragender Information und dem zeitlichen Rahmen der Umfrage. Die Datenbeschaffung stellte den größten Engpass der Untersuchung dar. Vor diesem Hintergrund konnte kein Einfluss auf die Zusammensetzung der Stichprobe genommen werden. Im Ergebnis ließen sich 201 vollständig ausgefüllte Rückläufer zu Analysezwecken heranziehen, wobei die Aufteilung von 52% Büromieter, 18% Einzelhandelsmietern, 14% Logistikmietern und 16% Mixed-Use-Mietern eine deutliche Schwerpunktsetzung auf dem Bürobereich zeigt. Auch hier besteht die Möglichkeit, dass sich eine veränderte strukturelle Beschaffenheit der Stichprobe auf die Ergebnisse hätte auswirken können oder dass zeitliche und territoriale Parameter eine Verzerrung verursacht haben. Bei der Wahl der Untersuchungsmethode für die Daten der Mieterumfrage wurden Clusteranalysen innerhalb der multivariaten Analyseverfahren als besonders geeignet eingestuft, nachdem weitere Verfahren, wie bspw. Faktorenanalysen, aus unterschiedlichen Gründen ausgeschlossen wurden. U.U. hätte eine andere Wahl innerhalb der Interdependenzanalysen den Forschungsprozess und die Untersuchungsergebnisse jedoch beeinflusst. Vor der Clusterung wurden die Rückläufer je Nutzungsart hinsichtlich ihrer soziodemografischen Charakteristika, des Bindungswillens, der Flexibilitätsdeterminanten und der Gewichtungen der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren untersucht. Die mobilitätsbeeinflussenden Faktoren wurden daraufhin auf Zusammenhänge zwischen den soziodemografischen Charakteristika der Unternehmen und ihren Gewichtungen getestet. Als Erkenntnis wurde festgehalten, dass sich für alle Nutzungsarten mobilitätsbeeinflussende Faktoren identifizieren lassen, die sich in Abhängigkeit einzelner soziodemografischer Charakteristika der untersuchten Gruppen (hoch) signifikant in ihrer Bedeutung unterscheiden. Auf eine exakte Bestimmung der Lage der Differenzen via Post-Hoc-Tests wurde verzichtet. Als Kontrast wurden die Mittelwerte der betrachteten Gruppen gegenübergestellt. Bis zu dieser Stelle kann der Mittelwert pro Nutzungsart sehr gut zu Vergleichszwecken herangezogen werden. Der größte subjektive Anteil im Rahmen der Arbeit entfällt auf die im weiteren Verlauf vorgenommenen Clusterungen und Interpretationen. Bei den Clusteralgorithmen hat sich das Ward-Verfahren, das auch in der Literatur als gut zur Identifikation von in sich homogenen und untereinander heterogenen Gruppen eingestuft wird, als gewinnbringend für die Untersuchung erwiesen. Eine nutzungsübergreifende Clusterung wurde aufgrund der abweichenden mobilitätsbeeinflussenden Faktoren, der verschiedenen soziodemografischen Charakteristika und aufgrund der Erfahrungen aus den Experteninterviews ausgeschlossen. Zu Testzwecken wurden die Unternehmen zwar über alle Nut-

zungen mittels der in Teil B der Fragebögen abgefragten Flexibilitätsdeterminanten gruppiert, diese Alternative wurde aber zugunsten einer Clusterung innerhalb der Nutzungsarten nach den jeweiligen mobilitätsbeeinflussenden Faktoren verworfen. Die Clusterungen der Befragten nach den mobilitätsbeeinflussenden Faktoren eröffneten eine neue Analysedimension. Die soziodemografischen Eigenschaften traten für die Gruppierung in den Hintergrund und weniger beobachtbare Charakteristika, wie die detaillierte Bewertung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren, wurden als bislang unbekannte Perspektive in das weitere Vorgehen einbezogen. Trotz des Rückgriffs auf Dendrogramme, das Elbow-Kriterium, Stopping-Rules sowie die t- und F-Werte sind die erzeugten Cluster unter einem subjektiven Einfluss entstanden. Obwohl verschiedene Lösungen betrachtet wurden, kann nicht final ausgeschlossen werden, dass ein anderer Algorithmus, ein anderes Proximitätsmaß oder andere Clustergrößen ein differenziertes Bild ergeben hätten. Die zur Gruppierung herangezogenen Variablen sind u.a. aufgrund der relativ kleinen Clustergrößen im Einzelhandels-, Logistik- und Mixed-Use-Bereich nicht durchgängig signifikant. Die vollständig signifikanten Clusterlösungen mussten gegenüber einer ausreichend guten, inhaltlichen Interpretierbarkeit abgewogen werden. Die Interpretation der finalen Lösungen, bei der die soziodemografischen Eigenschaften mit den Gewichtungen der Flexibilitätsdeterminanten und der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren verknüpft wurden, ist ergänzend durch subjektive Ansichten, die aus dem Forschungsprozess resultieren, geprägt und würde möglicherweise eine differenzierte Ausarbeitung erlauben.

Der Empirieteil setzt aufgrund des beschränkten Umfangs der Arbeit an verschiedenen Stellen Akzente und stellt Ergebnisse komprimiert dar, wobei versucht wurde, Interpretationsbedarf nicht unbeantwortet zu lassen. Auch hier unterliegen Interpretationsumfang und Akzentuierung jedoch den Auffassungen des Verfassers.

Kapitel 4 differenziert in immobilienpezifische sowie unternehmens- und situationsspezifische Mobilitätsfaktoren. Über diese Unterscheidung konnten die Faktoren einerseits aus diversen Perspektiven betrachtet werden. Andererseits wurden die vielschichtigen Interdependenzen vor dem Hintergrund einer möglichen Beeinflussbarkeit durch das Real Estate Asset Management veranschaulicht. Die Zusammenfassung der Ausführungen in den Faktorenkatalogen sowie die damit verbundene Aufhebung der übergeordneten Differenzierung im weiteren Verlauf dienten der Weiterentwicklung des Forschungsvorhabens und werden für den quantitativen Abschnitt als vorteilhaft eingeschätzt. Zweifelsohne unterliegen die Transponierung der Interviewpartitionen und die Erstellung der finalen Faktorenkataloge ebenfalls subjektiven Einflüssen.

Aufgrund der bislang fehlenden theoretischen Fundierung des Forschungsgegenstandes und mangels der durchgängigen statistischen Signifikanz der Ergebnisse gepaart mit den Schwierigkeiten der Stichprobenmodellierung wurde übergeordnet auf einen hypothesentestenden Ansatz verzichtet. Die im Rahmen des quantitativen Empirieteils durchgeführten Tests sollen lediglich die Thesengenerierung unterstützen und weiterführende Ansätze aufzeigen.¹¹⁰³

¹¹⁰³ Ergänzende Erläuterungen zu weiterführenden Forschungsansätzen finden sich in Kap. 6.2 ab S. 298.

5.4 Implikationen für Theorie und Praxis

Den Ausgangspunkt der Untersuchung, an dem sich Struktur, Inhalte und Methodik orientieren, bildeten die einführend aus Motivation und Problemstellung abgeleiteten und nachfolgend rekapitulierten Forschungsfragen:¹¹⁰⁴

- Wie können „Flexibilität“ und „Mobilität“ im Zusammenhang mit immobilienwirtschaftlichen Fragestellungen abgegrenzt werden? Welche kausalen Beziehungen sind dabei vorhanden?
- Für welchen Zeitraum sind Unternehmen heute bereit, sich an eine Immobilie zu binden? Welche Rolle spielt Flexibilität?
- Welche Faktoren beeinflussen das Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter und wie groß ist der Einfluss immobilienpezifischer Komponenten im Gesamtkontext der Unternehmensmobilität?
- Wie können Erkenntnisse über das Mobilitätsverhalten von Unternehmen – z.B. durch die Anbieter von Mietflächen – in der Praxis genutzt werden?

Zur abschließenden Beantwortung der Forschungsfragen werden die zentralen Ergebnisse der Arbeit zusammengeführt.¹¹⁰⁵

THESE 1: Die Flexibilität gewerblicher Mietverhältnisse kann durch die Determinanten *Zeit*, *Kosten*, *Fläche* und *Nutzung* charakterisiert werden.

THESE 2: Mobilitätsentscheidungen von Unternehmen lassen sich den Dimensionen *Standortpersistenz*, *Bleibeentscheidung*, *Neugründung*, *Zweigstelleneröffnung* und *Flächenwechsel* zuordnen.

THESE 3: Flexibilität und Mobilität können sowohl in einem positiven, als auch in einem negativen Kausalzusammenhang stehen, wobei ein derartiger Zusammenhang nicht zwingend existiert.

¹¹⁰⁴ Vgl. Kap. 1.2 ab S. 5.

¹¹⁰⁵ Vgl. auch Bortz, J./ Döring, N. (2006), S. 351-391.

Die Thesen werden dabei nicht erneut argumentativ untermauert, da die vorgeschalteten Erkenntnisse bereits im Textteil ausführlich diskutiert wurden und entsprechend redundant wären.

THESE 4: Flexibilitätsbedarf und Nutzermobilität stehen den Immobilien inhärenten Charakteristika entgegen.

THESE 5: Verlieren Flächenanbieter Bestandsmieter, da nutzerseitige Flexibilitätsanforderungen und mobilitätsbeeinflussende Faktoren vernachlässigt wurden, führt dies regelmäßig zu finanziellen Einbußen.

THESE 6: Der aktuelle Bindungswille gewerblicher Mieter des Büro-, Einzelhandels-, Logistik- und Mixed-Use-Bereichs beträgt durchschnittlich fünf Jahre. Im Optimalfall würden Unternehmen einen Mietvertrag zusätzlich mit einer (einseitigen) Kündigungs- und Verlängerungsoption ausstatten.

THESE 7: Der Flexibilität gewerblicher Mietverhältnisse wird aus Nutzersicht eine (sehr) große Bedeutung zugesprochen.

THESE 8: Zeit und Kosten zählen für Unternehmen zu den wichtigsten Flexibilitätsdeterminanten. Darunter fallen insbesondere eine bedarfsgerechte Mietvertragslaufzeit, die Miethöhe und -zusammensetzung sowie die Mietanpassungsmodalitäten.

THESE 9: Übergeordnete Entwicklungen der generellen Umwelt und nutzungsspezifische Entwicklungen in den Unternehmensumwelten wirken sich auf den Flexibilitätsbedarf und das Mobilitätsverhalten von Immobiliennutzern aus. Unternehmen verfügen in der Konsequenz nicht durchgängig über gesteigerte Flexibilitätsanforderungen oder sind mobiler als in der Vergangenheit. Flexibilitätsbedarf und Unternehmensmobilität haben in der Tendenz jedoch an Präsenz gewonnen.

THESE 10: Das Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter wird durch ein Portfolio nutzungsspezifisch abgrenzbarer Faktoren beeinflusst und lässt sich für Büro-, Einzelhandels-, Logistik- und Mixed-Use-Mieter anhand der erstellten Faktorenkataloge erklären.

THESE 11: Unternehmens- und situationsspezifische Mobilitätsfaktoren können zu großen Teilen in immobilienpezifische Mobilitätsfaktoren transformiert werden. Den immobilienpezifischen Mobilitätsfaktoren kommt daher eine überdurchschnittlich große Bedeutung zu. Parallel existieren mobilitätsbeeinflussende Faktoren, die außerhalb des immobilienwirtschaftlichen

Aktionsradius anzusiedeln und aufgrund ihres exogenen Charakters durch immobilienwirtschaftliche Akteure nicht beeinflussbar sind.

THESE 12: Das Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter im Allgemeinen wird schwerpunktmäßig durch monetäre Parameter beeinflusst. An vorderster Stelle stehen der Mietpreis und die Mietnebenkosten.

THESE 13: Das Mobilitätsverhalten von Büromietern im Besonderen wird schwerpunktmäßig durch den Mietpreis, den Standort und die Mietnebenkosten beeinflusst.

THESE 14: Das Mobilitätsverhalten von Einzelhandelsmietern wird schwerpunktmäßig durch die Lage, den Umsatz und die Umsatz-Miet-Relation beeinflusst.

THESE 15: Das Mobilitätsverhalten von Logistikmietern wird schwerpunktmäßig durch den Mietpreis, die Mietnebenkosten und die Lage im logistischen Netzwerk von Auftraggebern und Absatzmärkten beeinflusst.

THESE 16: Das Mobilitätsverhalten von Mixed-Use-Mietern wird schwerpunktmäßig durch den Mietpreis, die Mietnebenkosten und die Funktionalität der Mietflächen für das Unternehmen beeinflusst.

THESE 17: Die Gewichtung einzelner mobilitätsbeeinflussender Faktoren variiert in Abhängigkeit bestimmter soziodemografischer Mietercharakteristika. So reduziert sich bspw. im Bürobereich die Bedeutung des Gewerbesteuerhebesatzes mit zunehmender Nähe zur Innenstadt und für Mixed-Use-Mieter steigt mit der Entfernung zur Innenstadt die Relevanz der Mietvertragslaufzeit.

THESE 18: Büro-, Einzelhandels-, Logistik- und Mixed-Use-Mieter lassen sich auf Basis ihres Mobilitätsverhaltens clustern, wobei die Cluster unter Rückgriff auf die soziodemografischen Charakteristika der Unternehmen interpretiert sowie - daraus abgeleitet - Marktbearbeitung und Nutzeransprache optimiert werden können.

THESE 19: Durch die Berücksichtigung der nutzungs- und clusterspezifischen Relevanz der Flexibilitätserkennungs- und mobilitätsbeeinflussenden Faktoren lassen sich für Flächenanbieter Nischen ausbilden und Wettbewerbsvorteile generieren.

Die These 19 greift die bislang nachrangig behandelten Implikationen der Arbeit für die Asset Allokation institutioneller Investoren auf.¹¹⁰⁶ Die Ergebnisse aus der qualitativen und der quantitativen Empirie haben verdeutlicht, dass das Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter übergeordnet zwar v.a. durch monetäre Parameter wie den Mietpreis oder die Mietnebenkosten beeinflusst wird. Allerdings wurde ebenso festgehalten, dass sich die Nutzungen darüber hinaus an mehreren für die Objekt- und Portfolioperformance relevanten Stellen differenzieren lassen. Aus Rendite- und Risikogesichtspunkten sollte die faktische Mietermobilität von Bedeutung sein. Hier konnte bspw. gezeigt werden, dass der durchschnittliche Büromieter i.d.R. mobiler ist, als ein Mixed-Use-Nutzer. Dieser Tatbestand resultiert einerseits aus der meist größeren Zahl an Alternativen im Bürobereich und andererseits aus den häufig kostenintensiveren Flächenausbauten im Mixed-Use-Bereich, welche entsprechend ihres Umfangs durchaus als Mobilitätsbarrieren angesehen werden können. Eine geringere Wechselfrequenz auf Nutzerebene kann für die Anbieterseite den Reinvestitionsaufwand reduzieren und damit unmittelbar renditebeeinflussend wirken. Die Aufrechterhaltung des Prime Standards im Bürobereich ist im Kontrast regelmäßig mit einem hohen Aufwand verbunden. Hinzu kommt, dass mit der Zahl der Alternativen die mieterseitige Verhandlungsmacht fällt. Im Worst Case sehen sich die Eigner eines Single-Tenant-Objekts bei Auslaufen des Mietvertrages und einer angebotslastigen Marktsituation einem Bestandsnutzer gegenüber, der ein hohes Maß an Verhandlungsmacht besitzt und dem sie zur Prolongation des Mietverhältnisses deutliche Zugeständnisse machen müssen, die ihre Kalkulation massiv beeinträchtigen können. Ein granulierter Mieterbestand, der unterschiedliche Nutzungen enthält, kann derartigen Konstellationen ebenso entgegen treten und diversifizierend wirken, wie regional verwurzelte und unternehmerisch tätige Mieter. Kontraktlogistiker mit kurzen Auftragslaufzeiten scheinen ebenfalls wechselanfälliger als industrie- oder handelsverbundene Logistiker. Die Asset Allokation sollte unter Berücksichtigung dieser Erkenntnisse vermehrt auf die ökonomische Nachhaltigkeit von Rendite- und Risikokennziffern fokussieren. Die diskutierten Ergebnisse zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter scheinen dabei geeignet zu sein, die Qualität von Objekt- und Mieterbeständen in größerer Detailtiefe zu beurteilen.

¹¹⁰⁶ Weiterführende Forschungsansätze in diesem Zusammenhang werden ebenfalls in Kap. 6.2 ab S. 298 skizziert.

6 ZUSAMMENFASSUNG UND AUSBLICK

Das vorliegende Forschungsvorhaben analysiert auf Basis des interdisziplinären Ansatzes der Immobilienökonomie das Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter aus den Segmenten Büro, Einzelhandel, Logistik und Mixed-Use mit territorialem Fokus auf Deutschland. Speziell die Nutzungen Logistik und Mixed-Use finden nur langsam eine wachsende Beachtung im wissenschaftlichen Diskurs. Büro-, Einzelhandels-, Logistik- und Mixed-Use-Objekte waren in den vergangenen Jahren für ca. 90% des Transaktionsvolumens am deutschen Markt für Gewerbeimmobilien verantwortlich. Gleichzeitig mangelte es bis dato an einem ganzheitlichen Ansatz, der sich mit den Ursachen der Mobilität der Flächennutzer sowie deren Auswirkungen auf immobilienwirtschaftliche Akteure, wie Investoren oder Real Estate Asset Manager, auseinandersetzt. Der intrinsische Gegensatz zwischen den Immobilien inhärenten Charakteristika und der verstärkt wahrgenommenen Präsenz von Mietermobilität begründete den Ansatz der Untersuchung zusätzlich. Von einigen Ausnahmen abgesehen sind zu Investitionszwecken gehaltene Immobilien ohne Nutzer - unabhängig von Lage, Größe und Prestige der Objekte - meist wenig attraktive Anlagen.

6.1 Zusammenfassung

Die Einführung leitet aus Motivation und Problemstellung die Zielsetzung der Arbeit inkl. der Forschungsfragen ab und nimmt eine wissenschaftstheoretische Einordnung vor. Ebenfalls wird der Gang der Untersuchung skizziert.

Kapitel 2 bereitet die für das weitere Verständnis notwendigen theoretischen Grundlagen auf. Hierzu werden die Nachfrageformen Eigentum und Leasing von den im Mittelpunkt stehenden Mietverhältnissen abgegrenzt und die fundamentalen Aspekte des gewerblichen Mietrechts und der bilanziellen Behandlung mietvertraglicher Verpflichtungen erläutert. Im weiteren Verlauf werden die betrachteten Gewerbeimmobilien mit ihren relevanten Subtypen und Mietergruppen vorgestellt, wobei ein Best-Practice-Ansatz die Unternehmen nach ausgewählten soziodemografischen Charakteristika klassifiziert. Nach der Konkretisierung des Forschungsgegenstandes wird das als Fundament der Arbeit fungierende Haus der Immobilienökonomie um die Disziplinen Behavioral Real Estate und Real Estate Asset Management ergänzt, wozu die entsprechenden Grundlagen beider Disziplinen gelegt werden. Die Forschungsergebnisse aus

dem Bereich des Behavioral Real Estate verdeutlichen, dass viele neoklassische Verhaltensannahmen für den Immobilienmarkt und immobilienwirtschaftliche Akteure nicht haltbar sind. Zur realitätsgetreueren Erfassung der immobilienwirtschaftlichen Zusammenhänge erscheint es wünschenswert, die „klassische“ Immobilienökonomie um eine verhaltenswissenschaftliche Perspektive zu ergänzen, welche die komplexen Prozesse und Hintergründe von Entscheidungen exakter abzubilden vermag. Dem Real Estate Asset Management kommt an der Schnittstelle zwischen Real Estate Portfolio Management und Real Estate Property bzw. Facility Management auf strategischer Objektebene die Verantwortung für die Erhaltung der Immobilienperformance zu. Ein zentrales Ziel des Real Estate Asset Managements ist die Identifikation und Hebung von Optimierungspotential. Die Erkenntnisse der vorliegenden Arbeit können durch die Reduktion von Informationsasymmetrien einerseits helfen, Leerstand im Bestand zu vermeiden, und andererseits als Werthebel zum Abbau von Leerstand und der Performanceoptimierung dienen.

In Kapitel 3 werden die Dimensionen der Unternehmensmobilität und ihre Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft analysiert. Zu Beginn werden ausgewählte Entwicklungstendenzen und ihr Einfluss auf die Mobilität von Unternehmen untersucht. Dabei wird ersichtlich, dass neben übergeordneten Entwicklungen der generellen Umwelt auch nutzungsspezifische Entwicklungen in den Unternehmensumwelten beobachtbar sind, aus denen eine Dynamisierung des wirtschaftlichen Umfelds resultiert. In Verbindung mit einer abnehmenden Prognostizierbarkeit der Zukunft können diese Entwicklungen für veränderte Rahmenbedingungen verantwortlich sein, die Änderungen im Immobilienflächenbestand von Unternehmen oder einen Standortwechsel nach sich ziehen. Diese Feststellung muss gleichzeitig dahingegen relativiert werden, dass nicht alle Unternehmungen zwingend erhöhten Flexibilitätsbedarf haben oder mobiler sein müssen. Flexibilitätsbedarf und Mietermobilität scheinen jedoch tendenziell zugenommen zu haben. Im Anschluss werden die Begriffe Flexibilität und Mobilität hinsichtlich ihrer Determinanten und Dimensionen aus Mieterperspektive diskutiert. Zur Beschreibung der Flexibilität gewerblicher Mietverhältnisse werden die Determinanten Zeit, Kosten, Fläche und Nutzung herangezogen und mittels einzelner Unterasspekte vervollständigt. Die Ausgestaltung der Flexibilitätsdeterminanten hängt von der Situation im relevanten Immobilienteilmarkt sowie der Verhandlungsmacht und dem -geschick der Vertragsparteien ab. Die Dimensionen der Mobilität werden anhand von Standortpersistenz, Bleibeentscheidung, Neugründung, Zweigstelleneröffnung und Flächenwechsel charakterisiert. Flexibilität und Mobilität lassen sich kaum getrennt voneinander betrachten, da sie in Wechselbeziehungen zueinander stehen können, was jedoch nicht zwingend der Fall sein muss. Die aufgezeigten Entwicklungstendenzen in Kombination mit den Determinanten der Flexibilität und den Dimensionen der Mieter-

mobilität eröffnen für die Anbieterseite der Immobilienwirtschaft ein breites Aufgabenspektrum und konfrontieren u.a. Real Estate Asset Manager mit Unabwägbarkeiten und Risiken. Die Konsequenzen einer Vernachlässigung des nutzerspezifischen Flexibilitätsbedarfs und der Mietermobilität können zum einen Cashflow-Einbrüche, fallende Renditen, niedrigere Objekt- und Portfoliobewertungen sowie eine Erhöhung der Fristeninkongruenz bei Finanzierungen sein. Zum anderen entsteht u.U. ein nicht unerheblicher Vermarktungsaufwand. Leerstand muss finanziert werden und der Exit wird evtl. gefährdet oder ist nur unter Abschlägen möglich.

Die Kapitel 4 und 5 bilden auf Grundlage des Konzepts der Triangulation den empirischen Teil der Arbeit. Neben den theoretischen Überlegungen der vorangegangenen Abschnitte basiert das Kapitel 4 vordergründig auf den Erkenntnissen aus 32 Experteninterviews, die sich im Detail mit den Flexibilitätsanforderungen und dem Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter befassen haben. Zielsetzung des Kapitels ist die Identifikation und Kategorisierung der Faktoren, die sich auf die Wechsel- und Bleibebereitschaft der Mieter auswirken können. Neben der Charakterisierung von Datengrundlage und Grundgesamtheit gehen die Ausführungen auf die Konstruktion und die Inhalte des Interviewleitfadens sowie auf die Auswertung der Interviewtranskripte ein. In den einzelnen Unterabschnitten werden daraufhin nach Nutzungsarten gegliedert benachbarte Forschungsansätze vorgestellt, die nochmals die Forschungslücke aufzeigen und die methodische Herangehensweise argumentativ bekräftigen. Danach werden die in den Interviews aufgedeckten Faktoren diskutiert. Aufgrund des Forschungsinteresses und des immobilienökonomischen Blickwinkels der Arbeit wird hierbei in immobilien-spezifische sowie unternehmens- und situationsspezifische Mobilitätsfaktoren unterschieden. Im Ergebnis wird für den Büro-, den Einzelhandels-, den Logistik- und den Mixed-Use-Bereich je ein Faktorenkatalog erarbeitet, der alle Faktoren enthält, die nach Ansicht der Interviewpartner für die Masse der Mobilitätsentscheidungen der untersuchten Mieter von praktischer Relevanz sind. Mit der übergeordneten Differenzierung können die einzelnen Faktoren aus diversen Perspektiven betrachtet und gleichzeitig die Interdependenzen vor dem Hintergrund einer möglichen Beeinflussbarkeit seitens immobilienwirtschaftlicher Akteure veranschaulicht werden.

Kapitel 5 widmet sich auf Basis der in Kapitel 4 erarbeiteten Faktorenkataloge den Ergebnissen der onlinegestützten Mieterbefragung. Einleitend wird auf Methodik und Zielsetzung der quantitativen Erhebung, die Datengrundlage, die Konstruktion der Fragebögen und die Datenauswertung eingegangen. Gegliedert nach Nutzungsarten werden die Rückläufer im Folgenden bzgl. ihrer soziodemografischen Eigenschaften und ihres Bindungswillens analysiert, woraufhin

die aggregierten Gewichtungen der Flexibilitätsdeterminanten und der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren näher betrachtet werden. Bei den Flexibilitätsdeterminanten liegt ein Schwerpunkt der Bewertung nutzungsübergreifend auf Zeit und Kosten, worunter insbesondere eine bedarfsgerechte Mietvertragslaufzeit, die Miethöhe und -zusammensetzung sowie die Mietanpassungsmodalitäten fallen. Das Mobilitätsverhalten der Befragten wird im Allgemeinen vordergründig durch monetäre Parameter beeinflusst. An erster Stelle stehen dabei der Mietpreis und die Mietnebenkosten. Die weiteren Abschnitte verdeutlichen, welche Relevanz die Unternehmen den mobilitätsbeeinflussenden Faktoren nutzungsspezifisch im Detail beimessen. Das Mobilitätsverhalten der Büromieter wird schwerpunktmäßig durch den Mietpreis, den Standort und die Mietnebenkosten beeinflusst. Einzelhandelsmieter sehen die Lage, den Umsatz und die Umsatz-Miet-Relation als außerordentlich wichtig an. Der Mietpreis, die Mietnebenkosten und die Lage im logistischen Netzwerk von Auftraggebern und Absatzmärkten sind die für Logistiknutzer in der Tendenz wichtigsten Aspekte. Das Mobilitätsverhalten von Mixed-Use-Mietern wird v.a. durch den Mietpreis, die Mietnebenkosten und die Funktionalität der Mietflächen für das Unternehmen beeinflusst. Nach der aggregierten Betrachtung der Rückläufer kommen nichtparametrische Tests zur Anwendung, die zeigen, dass sich die Gewichtung bestimmter mobilitätsbeeinflussender Faktoren in Abhängigkeit einzelner soziodemografischer Eigenschaften der befragten Mietergruppen unterscheidet. Eine Clusterung der Umfrageteilnehmer nach den mobilitätsbeeinflussenden Faktoren offenbart anschließend unterschiedliche Gewichtungslevels bei der Einstufung der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren und der Flexibilitätsdeterminanten. Zusätzlich werden durch die verhaltensorientierte Clusterbildung und unter Rückbezug auf die soziodemografischen Eigenschaften der Cluster abgrenzbare Mobilitätsmuster aufgedeckt und in Bezug auf ihre wesentlichen Eigenschaften charakterisiert. Für das Segment der Einzelhändler werden die Kostenorientierten, die überdurchschnittlich Umsatzgetriebenen, die Filialisten und die Alteingesessenen identifiziert. Im Logistikbereich lassen sich die externen Dienstleister, die Transportkostenoptimierer, die Mietkosten- und Effizienzfokussierten sowie die Standortverbundenen differenzieren. Der Mixed-Use-Bereich beinhaltet die primär Funktionsorientierten, die Standorttreuen, die Standorttreuen mit Funktionsorientierung, die Lage- und Kostenorientierten und die Dynamischen. Nach der Datenanalyse werden das Untersuchungsdesign und die Ergebnisse kritisch reflektiert, bevor unter den Implikationen für Theorie und Praxis mit Rückblick auf die eingangs gestellten Forschungsfragen die zentralen Erkenntnisse in 19 Thesen zusammengeführt werden.

Die Arbeit setzt zugunsten des zentralen Forschungsinteresses an verschiedenen Stellen Akzente. Gleichzeitig deckt sie mehrere Ansatzpunkte für weitere Studien auf, die nachfolgend skizziert werden.

6.2 Weiterführende Ansätze und Ausblick

Ein erster Ansatzpunkt für weitere Forschungsbemühungen besteht in der Variation der Beschaffungsform. Hier würden sich eine grundlegende Analyse der mobilitätsbeeinflussenden Faktoren von Eigennutzern und ein Vergleich mit den Katalogen für gewerbliche Mieter anbieten. Speziell eine Untersuchung des Einflusses, der aus der Bildung von Immobilieneigentum auf die Standortpersistenz resultiert, könnte weiter verfolgt werden. Ein Immobilienerwerb auf Unternehmensebene wird analog zu langfristigen Mietverträgen häufig als mobilitätshemmende Klammer aufgefasst.

Vor dem Hintergrund zahlreicher Existenzgründungen und Unternehmensinsolvenzen scheint darüber hinaus nicht nur für Mietverhältnisse eine dimensionale Ausweitung des Untersuchungsfokus wünschenswert. Während sich die vorliegende Arbeit vordergründig mit dem Wechsel- und Bleibeverhalten der Nutzer befasst hat, würde der Einbezug von Neugründungen und Zweigstelleneröffnungen die bisherigen Erkenntnisse zur Unternehmensmobilität ergänzen. Gleichfalls könnte die hier favorisierte Einzelvertrageebene verlassen werden und Interdependenzen zwischen mehreren Standorten oder Mietverhältnissen könnten Berücksichtigung finden.

Das Wechsel- und Bleibeverhalten sowie die Unternehmensmobilität generell ließen sich des Weiteren in einer Studie mit verhaltenswissenschaftlichem Schwerpunkt tiefergehend erforschen. Die kognitiven Prozesse der Entscheidungsträger, die (subjektive) Bewertung von Alternativen, Heuristiken u.v.m. eröffnen zahlreiche Ansatzpunkte. Der Einbezug des Real Estate Asset Managements und dessen Möglichkeiten, die Wechsel- und Bleibeabsichten von Nutzern zu beeinflussen, könnte praxisrelevante Einblicke gewähren und mit der Erforschung anreizkompatibler Vergütungsstrukturen kombiniert werden.

Mit zeitlichem Abstand wäre eine Wiederholung der Studie denkbar. Dabei könnte bspw. auch eine abweichende Erhebungsmethode zum Einsatz kommen. In diesem Kontext könnte ein Augenmerk auf die Bedeutung der allgemeinen Wirtschaftslage und der Immobilienmärkte

gelegt werden. Die Überprüfung der erstellten Faktorenkataloge auf Vollständigkeit und Relevanz im Zeitablauf könnte wiederum einen Teilbestandteil darstellen. Neben einer veränderten Stichprobe innerhalb Deutschlands, die bei entsprechenden Möglichkeiten z.B. regional differenziert werden könnte, wäre eine Ausweitung des territorialen Untersuchungsraums möglich. Vergleiche innerhalb europäischer Teilmärkte oder zwischen diesen und außereuropäischen Märkten könnten zu interessanten Resultaten führen.

Überdies kann festgehalten werden, dass der Mixed-Use-Bereich und die Mixed-Use-Mieter keineswegs ausreichend erforscht sind. Die Arbeit hat bekräftigt, dass Mischnutzungen mit drei oder mehr Flächenarten keine Seltenheit sind. Weiterführende Untersuchungen mussten zugunsten des Forschungsschwerpunktes jedoch anderen Autoren überlassen werden.

Diffizil erscheint die Quantifizierung von Mobilitätskosten auf Seiten der flächennutzenden Unternehmen und nachfolgend für die Immobilienwirtschaft. Faktisch sind nur wenige Kostenparameter gut kalkulierbar. Im Besonderen bedürfen qualitative Aspekte und die weichen Kosten, die bei Flächenwechseln auf Nutzerebene zu beachten sind, ergänzender Forschungsbemühungen.

Weitere Anknüpfungspunkte beinhalten eine grundlegende Änderung der methodischen Herangehensweise sowie eine Berücksichtigung von Mietermobilität in der Objekt- und Portfolio-performance. Im ersten Fall würden sich eine Aufnahme der Ergebnisse der vorliegenden Arbeit und eine Verknüpfung der Erkenntnisse in einem multikausalen Modell anbieten, bei dem die Wirkungsgefüge zwischen den einzelnen Faktoren näher betrachtet werden. Hierfür sollten strukturprüfende Verfahren genutzt werden, auf die mangels der bis dato unzureichenden theoretischen Fundierung des Forschungsgegenstandes an dieser Stelle verzichtet wurde. Parallel sollte der Einsatz von Conjoint-Analysen bei Unternehmensbefragungen sowie die Anwendung multi-attributiver Einstellungsmodelle und verdichtender Faktorenanalysen für die Datendurchdringung auf ihren Mehrwert getestet werden.

Im zweiten Fall wäre eine explizite Berücksichtigung der Mietermobilität bei der Analyse von Objekt- und Portfolio-performances von Interesse, wobei eine Fokussierung auf die Immobilienbestände von Investoren möglich wäre. Die im Mittelpunkt stehende Frage sollte klären, welche Nutzer die faktisch geringste Mobilität aufweisen und bspw. aufgrund hoher Flächeninvestitionen und Mobilitätskosten - unabhängig ihrer Mietvertragslaufzeiten - mit der geringsten Wahrscheinlichkeit einen Flächenwechsel tätigen und für Flächenanbieter den geringsten

Reinvestitionsaufwand bedeuten. Auf diesem Weg wäre nicht nur die Objektperformance aufrecht zu erhalten oder zu steigern, sondern über Nischenprodukte ließe sich c. p. auch ein Wettbewerbsvorteil für Anlageprodukte generieren.

Zuletzt soll angemerkt werden, dass die hinter den Mobilitätsentscheidungen von Unternehmen stehenden Prozesse komplex sind und durch die Heterogenität von Immobilien und die Individualität der Nutzeransprüche potenziert werden. Der primäre Fokus entsprechender Forschungsbemühungen sollte daher stets auf den Verhaltensweisen der Untersuchungssubjekte liegen, denn unternehmerisches Denken lässt sich durch statistische Verfahren nur unvollständig projizieren.

ANHANGSVERZEICHNIS

Anhang 1: Übersicht der Interviewpartner	XX
Anhang 2: Interviewleitfaden.....	XXI
Anhang 3: Fragebogen für Büromieter	XXV
Anhang 4: Fragebogen für Einzelhandelsmieter	XXXIII
Anhang 5: Fragebogen für Logistikmieter	XLI
Anhang 6: Fragebogen für Mixed-Use-Mieter.....	XLIX
Anhang 7: Dendrogramme der Clusteranalysen.....	LVII

ANHANG 1: ÜBERSICHT DER INTERVIEWPARTNER


Tabelle 26: Alphabetische Übersicht der Interviewpartner

Name	Vorname	Unternehmen	Position
Allendorf	Georg	RREEF	Head of RREEF Germany, Austria and Switzerland
Ape	Carsten	CBRE	Head of Agency Germany
Beyerle	Thomas	IVG Immobilien AG	Head of CSR and Research
Burbach	Karsten	CBRE	Head of Retail Services Germany
Czaja	Martin	BEOS AG	Head of Asset Management
Dohrwardt	Jan	BNP Paribas RE	Niederlassungsleiter Berlin
Ely	Gerhard	Edeka	Gebietsexpansionsleiter
Frisch	Wolfgang	Deka Immobilien	Leiter Real Estate Management Deutschland
Fritzsche	Christian	DIC	Leiter Großvermietung
Gross	Mathias	Allianz RE	Head of Asset Management
Habacker-Arndt	Stephanie	Habacker Holding	Member of the Board
Isenberg	Verena	Tchibo	Senior Referentin Standortbewertung
Jeissing	Nicolas	E&V Gewerbe Berlin	Geschäftsführer
Klement	Christoph	Aachener Grundvermögen	Controlling
Koepke	Rainer	JLL	Leiter Industrie Immobilien Deutschland
Kraus	Axel	SEB	Geschäftsführer SEB Investment GmbH
Mornhart	Marcus	JLL	Head of Tenant Representation Germany
Münchow	Malte	Deka Immobilien	Head of Acquisitions & Sales (Hotel-Logistics-Retail)
Neumeier	Kuno	Logivest	Geschäftsführer
Reichwein	Daniel	Hines	Project Manager
Schmidt	Carsten	Goodman	Portfoliodirektor Deutschland, Österreich, Schweiz
Schröder	Nico	Aachener Grundvermögen	Bereichsleiter Liegenschaftsverwaltung
Schulten	Andreas	BulwienGesa	Mitglied des Vorstands
Schuster-Gutjahr	Thoralf	ECE	Managing Director, Industries und Logistics
Simanek	Christian	UBS Real Estate KAG	Head of Leasing Europe
Spies	Ferdinand	Tishman Speyer	Director, Acquisitions & Development
Steiger	Marcus	Media-Saturn-Holding	Market Analyst
Steves	Ingo	Gazeley Germany	Geschäftsführer
Striebich	Klaus	ECE	Managing Director, Retail Leasing
Vogel	Matthias	Hochtief Solutions	Vermietungsmanagement
Willbold	Günter	Siemens Real Estate	Leiter Purchase & Sales
Wotruba	Markus	BBE Handelsberatung	Leiter Standortforschung

Quelle: Eigene Darstellung.

ANHANG 2: INTERVIEWLEITFADEN

Abbildung 60: Interviewleitfaden


International Real Estate Business School
Universität Regensburg

Interviewleitfaden

Für die empirische Untersuchung im Rahmen der Promotion von Stefan Gloßner

Arbeitstitel: Unternehmensmobilität im Kontext der Immobilienökonomie -
Eine theoretische und empirische Analyse des Mobilitätsverhaltens
gewerblicher Mieter in Deutschland

Betreuer: Prof. Dr. Stephan Bone-Winkel
Prof. Dr. Kurt Klein

Anmerkungen zum Interviewleitfaden:

- Die Durchführung und Auswertung der Interviews erfolgt rein zu wissenschaftlichen Zwecken.
- Die Daten und Informationen aus den Interviews werden vertraulich behandelt und für Dritte unzugänglich aufbewahrt. Es erfolgt keine Weitergabe von Inhalten oder Anmerkungen an andere Interviewpartner.

Bei Rückfragen wenden Sie sich jederzeit sehr gerne an

Stefan Gloßner

stefan.glossner@irebs.de

+49 (0)941 943 6025

Vielen Dank für Ihre Unterstützung!

1 Einführung

- Das vorliegende Forschungsvorhaben untersucht das Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter aus den Segmenten Büro, Handel, Logistik und Mixed-Use in Deutschland (Shopping Center ausgenommen). Es folgt methodisch dem Konzept der Triangulation, d.h. das zentrale Problem, das Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter, wird aus zwei verschiedenen Perspektiven unter Nutzung unterschiedlicher Datenquellen und Analysemethoden untersucht.
- Hierzu erfolgt in einem ersten Schritt auf Basis von Experteninterviews eine Identifizierung und Kategorisierung von Faktoren, die das Mobilitätsverhalten der Mieter beeinflussen. „Mobilität“ wird dabei zweidimensional aufgefasst und kann sich aktiv im Sinn einer erhöhten Wechselbereitschaft der Mieter ausdrücken (bis hin zu einem Flächenwechsel) oder passiv im Sinn einer erhöhten Bleibebereitschaft (bis hin zur Verlängerung eines bestehenden Mietvertrages). Im zweiten Schritt der Untersuchung werden die identifizierten mobilitätsbeeinflussenden Faktoren im Rahmen einer Fragebogenaktion mit Mietern der vier Nutzungsarten hinsichtlich ihrer Bedeutung und der Relevanz immobilienökonomischer Komponenten analysiert und deren Gewichtung im Gesamtkontext der Unternehmensmobilität statistisch bestimmt. Das übergeordnete Ziel des Dissertationsvorhabens ist es zu klären, welchen Einfluss eine Immobilie zusammen mit der vertraglichen Ausgestaltung des Mietverhältnisses auf das Mobilitätsverhalten in Abhängigkeit der flächennachfragenden Unternehmen hat und wie sich daraus Optimierungsansätze für Flächenanbieter ableiten lassen.
- Die primäre Intention der Interviews ist die Identifizierung von Faktoren, welche Unternehmen in ihrer Mobilität beeinflussen. Die folgenden Fragen beziehen sich dabei übergeordnet auf Unternehmen, welche Immobilien respektive Flächen der vier Nutzungsarten Büro, Handel, Logistik und Mixed-Use in Deutschland angemietet haben. Sollten Ihre Antworten nur auf bestimmte Nutzungsarten oder Branchen zutreffen, so erläutern Sie dies bitte kurz.

2 Angaben zum Interviewpartner

- In welchen Bereichen ist Ihr Unternehmen aktiv?
- Was ist Ihr Aufgabengebiet und was sind Ihre Tätigkeiten?

3 Flexibilität bei gewerblichen Mietverhältnissen

- Was verbinden Sie - aus Perspektive der Mieter - mit dem Begriff „Flexibilität“ bzw. welche Dimensionen würden Sie dem Begriff zuordnen?
- Welche Bedeutung hat Flexibilität für Mieter? Gibt es dabei Unterschiede zwischen Nutzungsarten oder Branchen?

- Wie stehen Vermieter dem Wunsch von Mietern nach Flexibilität gegenüber und worin liegen gegebenenfalls die Gründe für entsprechende Diskrepanzen zwischen dem Bindungswillen der Mieter und dem Bindungswunsch der Vermieter?

4 Dimensionen und übergeordnete Aspekte der Mobilität gewerblicher Mieter

- Gibt es Aspekte, die Sie neben der genannten Wechsel- und Bleibebereitschaft mit dem Begriff „Mobilität“ im Zusammenhang mit gewerblichen Mietern verbinden?
- Wie schätzen Sie den aktuellen Bindungswillen gewerblicher Mieter für neu abzuschließende Mietverträge - im Sinn der Laufzeiten - ein? Welche Rolle spielen Verlängerungs- und Break-Optionen?
- Würden Sie die These unterstützen, dass sich die Wechselbereitschaft von Mietern im Lauf der letzten Jahre tendenziell erhöht hat? Wenn ja, worin sehen Sie die Haupttreiber hierfür?
- Lassen sich besonders wechsel- oder bleibewillige Mieter anhand bestimmter Charakteristika beschreiben oder gewissen Branchen zuordnen?
- Welche zentralen Komponenten sind Ihres Erachtens bei der Erfassung von „Mobilitätskosten“ - der Kosten des Mieters für einen Wechsel von A nach B - zu berücksichtigen?

5 Einflussfaktoren auf die Mobilität gewerblicher Mieter

Immobilienökonomische Faktoren im Detail

- Welche Charakteristika in Bezug auf Standort/Lage einer Immobilie beeinflussen die Wechsel- oder Bleibebereitschaft von Mietern?
- Welche Eigenschaften einer Immobilie (i.S.d. Bestandsobjekts) und der eigentlichen Mietfläche beeinflussen die Wechsel- oder Bleibebereitschaft der Mieter?
- Welche Aspekte im Zusammenhang mit mietvertraglichen Vereinbarungen beeinflussen die Wechsel- oder Bleibebereitschaft der Mieter?
- Welche Servicedienstleistungen werden gegenwärtig besonders nachgefragt? Beeinflussen diese die Wechsel- oder Bleibebereitschaft der Mieter?
- In welchem Umfang beeinflussen Incentives die Wechsel- oder Bleibebereitschaft der Mieter bzw. welche werden für das Halten oder die Neugewinnung von Mietern aktuell in welchem Umfang genutzt?
- Wie wirken (eigenfinanzierte) Mieterausbauten auf die Mobilität der Mieter? Welche Mietergruppen sind hier besonders investitionsstark?
- Wirken sich Substitute (also Neubauten oder frei werdende Bestandsflächen) direkt auf die Wechsel- oder Bleibebereitschaft der Mieter aus oder fungieren sie eher als Nachverhandlungsgrundlage für den Mietzins im eigenen Mietvertrag?
- Gibt es Aspekte, die sich unter dem Thema Nachhaltigkeit summieren lassen, welche Mieter in ihrer Wechsel- oder Bleibebereitschaft beeinflussen?

Unternehmensmobilität im Kontext der ImmobilienökonomieInterviewleitfaden

- Welche Aspekte im Zusammenhang mit Immobilien- und Konjunkturzyklen beeinflussen die Wechsel- oder Bleibebereitschaft der Mieter?
- Wie beurteilen Sie die Relevanz des sog. Wohlfühleffektes am Standort und in der Immobilie für die Wechsel- oder Bleibewilligkeit von Mietern? Wodurch kann dieser gesteigert werden?

Individuelle und situationsspezifische (nicht immobilienökonomische) Faktoren im Detail

- Welche Faktoren im Zusammenhang mit den Mitarbeitern eines Unternehmens beeinflussen dessen Wechsel- oder Bleibebereitschaft?
- Welche Faktoren bezüglich der individuellen Entwicklung eines Unternehmens beeinflussen dessen Wechsel- oder Bleibebereitschaft?
- Welche Aspekte im Zusammenhang mit Entwicklungen im unmittelbaren Marktumfeld eines Unternehmens beeinflussen die Wechsel- oder Bleibebereitschaft?
- Wie wirken sich Netzwerke, Agglomerationen, die Nähe zu Absatzmärkten und zu vor- oder nachgelagerten Dienstleistern in der Wertschöpfungskette eines Unternehmens auf dessen Wechsel- oder Bleibeverhalten aus?
- Welche Faktoren in Bezug auf staatliche und kommunale Eingriffsmöglichkeiten beeinflussen die Wechsel- oder Bleibebereitschaft von Unternehmen?
- Gibt es KO-Kriterien, Push- oder Pull-Faktoren, seien sie selbst- oder fremdbestimmt, bei deren Eintritt ein Mieter mit relativ großer Sicherheit einen Bestandsmietvertrag verlängert oder die Flächen wechselt?
- Welche weiteren Faktoren, die die Wechsel- oder Bleibebereitschaft der Unternehmen beeinflussten, existieren Ihres Erachtens über die bereits genannten hinaus?

6 Ergänzungen und Fragen

- Haben Sie Anmerkungen zum Aufbau oder den Inhalten des Interviews?
- Vielen Dank für Ihre Teilnahme am Interview.

ANHANG 3: FRAGEBOGEN FÜR BÜROMIETER

Abbildung 61: Fragebogen für Büromieter

Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter



Bitte nehmen Sie sich kurz Zeit, denn Ihre Meinung zählt

Diese Befragung wird durch das **IREBS-Institut für Immobilienwirtschaft der Universität Regensburg** durchgeführt.

Im Fokus stehen der **Flexibilitätsbedarf** und das **Mobilitätsverhalten** gewerblicher Mieter. Zielsetzung ist die Analyse der Faktoren, die in die Entscheidung einfließen, ein bestehendes **Mietverhältnis zu verlängern oder die Flächen zu wechseln**.

Ihre Antworten und Daten werden absolut **vertraulich** behandelt und **Dritten nicht zugänglich** gemacht. Die Ergebnisse der Erhebung werden nur in aggregierter Form veröffentlicht.

Wenn Sie Interesse an der Übersendung eines **exklusiven Berichts** nach Abschluss der Befragung haben, können Sie auf der letzten Seite optional Ihre Kontaktdaten hinterlassen.

Der Fragebogen wird nicht mehr als **10 Minuten** Ihrer Zeit in Anspruch nehmen. Mit Ihrer Teilnahme tragen Sie aktiv zu einem wissenschaftlichen Forschungsprojekt bei.

Vielen Dank für Ihre Unterstützung.



Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter**Teil A: Allgemeine Fragen zur Einordnung des Unternehmens**

Wichtiger Hinweis: Im Fokus dieser Befragung stehen einzelne Mietverhältnisse. Sollten Sie an mehreren Standorten vertreten sein oder über mehrere Mietverträge an einem Standort verfügen, dann beziehen Sie Ihre Antworten bitte durchgängig auf einen Referenzfall. Vielen Dank.

1. Welche Art von Flächen nutzen Sie?

- ☒ Büroflächen
☐ Einzelhandelsflächen
☐ Logistikflächen
☐ Mischnutzung (zwei oder mehr unterschiedliche Nutzungsarten mit signifikantem Anteil an der Gesamtfläche, sog. "Mixed-Use")

2. In welcher Branche sind Sie tätig?

- ☐ Industrie und Produktion
☐ Öffentliche Institution
☐ Non-Profit-Organisation
☐ Gesundheitswesen
☐ Handel und Handelsvermittlungen
☐ Informations- und Kommunikationstechnologie
☐ Immobilien
☐ Banken und Finanzdienstleistungen
☐ Unternehmensbezogene und andere Dienstleistungen
☐ Sonstige:

3. In welcher Lage befindet sich Ihre Mietfläche?

- ☐ Zentrale Innenstadt
☐ Stadtrand
☐ Peripherie

4. Wie groß ist die Mietfläche?

Eine Schätzung ist ausreichend. Bitte beziehen Sie sich bei Ihrer Angabe auf die Nutz-/ Mietfläche.

- ☐ bis 250 qm
☐ 251 - 500 qm
☐ 501 - 1.000 qm
☐ 1.001 - 1.500 qm
☐ 1.501 - 2.000 qm
☐ 2.001 - 5.000 qm
☐ größer als 5.000 qm



0%  100%

Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter**Teil A: Allgemeine Fragen zur Einordnung des Unternehmens****5. Wie viele Mitarbeiter sind dort beschäftigt?**

Bitte geben Sie die Anzahl der Vollzeitkräfte an und rechnen Sie ggf. Teilzeitkräfte in Vollzeitkräfte um.

- ☐ bis 10
- ☐ 11 - 25
- ☐ 26 - 50
- ☐ 51 - 100
- ☐ 101 - 250
- ☐ 251 - 500
- ☐ 501 - 1.000
- ☐ über 1.000

6. Welche Funktion hat die Mietfläche innerhalb des Unternehmens? Handelt es sich um...

- ☐ den einzigen Unternehmensstandort?
- ☐ den Hauptsitz des Unternehmens, wobei zusätzlich mindestens eine Niederlassung existiert?
- ☐ eine Niederlassung?

7. In welcher Preisspanne bewegt sich die Kaltmiete pro Quadratmeter?

- ☐ unter 5 Euro
- ☐ 5 bis unter 10 Euro
- ☐ 10 bis unter 15 Euro
- ☐ 15 bis unter 20 Euro
- ☐ 20 bis unter 25 Euro
- ☐ 25 bis unter 30 Euro
- ☐ 30 bis unter 35 Euro
- ☐ 35 bis unter 40 Euro
- ☐ 40 Euro und mehr

8. Befindet sich die Fläche in einem Neubau oder in einem Bestandsgebäude?

- ☐ Neubau (Alter kleiner 5 Jahre)
- ☐ Bestandsgebäude (Alter zwischen 5 und 10 Jahre)
- ☐ modernisiertes Bestandsgebäude (älter als 10 Jahre)
- ☐ nicht-modernisiertes Bestandsgebäude (älter als 10 Jahre)



0%  100%

Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter



Teil B: Bedeutung von Flexibilität bei gewerblichen Mietverhältnissen

9. Wie wichtig sind Ihnen folgende Kriterien im Zusammenhang mit dem Mietverhältnis?

	sehr wichtig	wichtig	neutral	eher unwichtig	unwichtig
Bedarfsgerechte Mietvertragslaufzeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Rechte zur vorzeitigen Kündigung und/ oder Verlängerungsoptionen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Recht zur Untervermietung von (Teil-) Flächen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Möglichkeit zur Übertragung des Mietvertrages	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Miethöhe und -zusammensetzung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mietanpassungsmodalitäten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Umlage der Nebenkosten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Instandhaltungs- und Instandsetzungspflichten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Incentivepolitik durch den Flächenanbieter (z.B. mietfreie Zeit)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kaufoption auf die Immobilie/ Mietfläche	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Strukturelle Flexibilität (Möglichkeit zur Veränderung der Flächenaufteilung)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Flexibilität in der Flächenausstattung (z.B. Technik)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Flächenausbauten und Rückbauverpflichtungen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Möglichkeit zu baulichen Veränderungen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Festsetzung des Mietzwecks	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Möglichkeit zur Nutzungsänderung oder -erweiterung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Betriebspflicht	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Konkurrenzschutz	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



0%  100%

Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter



Teil B: Bedeutung von Flexibilität bei gewerblichen Mietverhältnissen

10. Wie wichtig ist Ihnen Flexibilität im Sinn der oben genannten Kriterien für das Mietverhältnis insgesamt?

	sehr wichtig	wichtig	neutral	eher unwichtig	unwichtig
Flexibilität insgesamt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

11. War mangelnde Flexibilität für Sie bereits einmal der Auslöser, einen Mietvertrag nicht zu verlängern und in andere Flächen zu wechseln?

	Ja	Nein
Mangelnde Flexibilität als Wechselgrund	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

12. Wie lange besteht das gegenwärtige Mietverhältnis schon?

Bitte geben Sie an, seit wievielen Jahren Sie die Fläche bzw. Immobilie bereits mieten.

13. Für welchen Zeitraum würden Sie sich aktuell an die Immobilie bzw. Ihre Mietfläche binden wollen?

Bitte tragen Sie die gewünschte Festlaufzeit in Jahren ein, die Sie bei einem Mietvertragsabschluss Stand heute präferieren würden (ohne Verlängerungsoptionen oder dem Recht auf vorzeitige Kündigung).

14. Angenommen Sie erhalten die gewünschte Festlaufzeit, würden Sie versuchen, Optionen in den Mietvertrag zu verhandeln?

	Ja	Nein
Verlängerungsoption für die Gesamtfläche	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sonderkündigungsrecht für die Gesamtfläche innerhalb der Festlaufzeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sonderkündigungsrecht über eine Teilfläche in der Festlaufzeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



0%  100%

Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter

Teil C: Einflussfaktoren auf die Wechsel- und Bleibebereitschaft

15. Welche Rolle spielen die folgenden Faktoren in Ihrem Entscheidungsprozess, das bestehende Mietverhältnis zu verlängern oder die Fläche zu wechseln?

	sehr wichtig	wichtig	neutral	eher unwichtig	unwichtig
Standort (Stadt, Region)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lage (innerhalb des Standorts)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Erreichbarkeit per PKW	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Parkplatzverfügbarkeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ÖPNV-Anbindung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nahversorgung und Dienstleistungsangebot in unmittelbarer Umgebung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lohnniveau am Standort	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Projektion der Unternehmensidentität durch Lage und Immobilie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Architektonische und bauliche Eigenschaften der Immobilie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Technische Ausstattung der Mietfläche	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Flächenreversibilität (strukturelle Anpassungsmöglichkeiten)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Flächeneffizienz (Verhältnis von zu Geschäftszwecken effektiv nutzbarer Fläche zur Gesamtfläche)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Angemessene Bewirtschaftung der Immobilie durch einen Property Manager (Hausmeister)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Adäquate Betreuung des Mietverhältnisses durch die Eigentümerversammlung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Serviceangebot in der Immobilie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nachhaltigkeitszertifizierung der Immobilie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



0%  100%

Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter



Teil C: Einflussfaktoren auf die Wechsel- und Bleibebereitschaft


16. Wie beurteilen Sie außerdem die Relevanz der nachfolgenden Faktoren für Ihren Entscheidungsprozess, das Mietverhältnis zu verlängern oder die Fläche zu wechseln?

	sehr wichtig	wichtig	neutral	eher unwichtig	unwichtig
Energieeffizienz der Mietfläche	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mietpreis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mietnebenkosten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Im Mietvertrag verankerte Sonderkündigungsrechte und Verlängerungsoptionen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mietvertragslaufzeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Strafzahlungen bei vorzeitiger Kündigung des Mietvertrages	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
(Nutzerseitige) Investitionen in die Ausstattung der Mietfläche	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Umzugskosten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Incentivierung durch den Flächenanbieter (bei Verlängerung oder Neuanmietung, z.B. mietfreie Zeit)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Wohnort der Geschäftsführung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Wohnort der Mitarbeiter	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mitarbeiterbindung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Personalakquise	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gewerbesteuerhebesatz	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Direkte oder indirekte Subventionierung (durch Stadt, Kommune etc.)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sonstiges: <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



0%  100%

Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter



Angabe von Kontaktdaten (optional)

Abschließend können Sie uns hier gerne Ihre Kontaktdaten hinterlassen, wenn Sie Interesse an der Übersendung eines exklusiven Berichts nach Abschluss der Befragung haben.

Anrede:

Titel:

Vorname:


Nachname:

Unternehmen:

Position:

E-Mail:


Besten Dank für Ihre Teilnahme.

0%  100%

ANHANG 4: FRAGEBOGEN FÜR EINZELHANDELSMIETER

Abbildung 62: Fragebogen für Einzelhandelsmieter

Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter



Bitte nehmen Sie sich kurz Zeit, denn Ihre Meinung zählt

Diese Befragung wird durch das **IREBS-Institut für Immobilienwirtschaft der Universität Regensburg** durchgeführt.


Im Fokus stehen der **Flexibilitätsbedarf** und das **Mobilitätsverhalten** gewerblicher Mieter. Zielsetzung ist die Analyse der Faktoren, die in die Entscheidung einfließen, ein bestehendes **Mietverhältnis zu verlängern oder die Flächen zu wechseln**.

Ihre Antworten und Daten werden absolut **vertraulich** behandelt und **Dritten nicht zugänglich** gemacht. Die Ergebnisse der Erhebung werden nur in aggregierter Form veröffentlicht.

Wenn Sie Interesse an der Übersendung eines **exklusiven Berichts** nach Abschluss der Befragung haben, können Sie auf der letzten Seite optional Ihre Kontaktdaten hinterlassen.

Der Fragebogen wird nicht mehr als **10 Minuten** Ihrer Zeit in Anspruch nehmen. Mit Ihrer Teilnahme tragen Sie aktiv zu einem wissenschaftlichen Forschungsprojekt bei.

Vielen Dank für Ihre Unterstützung.



Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter



Teil A: Allgemeine Fragen zur Einordnung des Unternehmens

Wichtiger Hinweis: Im Fokus dieser Befragung stehen einzelne Mietverhältnisse. Sollten Sie an mehreren Standorten vertreten sein oder über mehrere Mietverträge an einem Standort verfügen, dann beziehen Sie Ihre Antworten bitte durchgängig auf einen Referenzfall. Vielen Dank.

1. Welche Art von Flächen nutzen Sie?

- ☐ Büroflächen
- ☒ Einzelhandelsflächen
- ☐ Logistikflächen
- ☐ Mischnutzung (zwei oder mehr unterschiedliche Nutzungsarten mit signifikantem Anteil an der Gesamtfläche, sog. "Mixed-Use")

2. Wie lässt sich Ihr Einzelhandelskonzept charakterisieren?

- ☐ Fach- und Spezialgeschäft (nicht filialisiert)
- ☐ Fach- und Spezialgeschäft (filialisiert)
- ☐ Fachmarkt
- ☐ Discounter
- ☐ SB-Warenhaus/ Verbraucher-Markt
- ☐ Supermarkt
- ☐ Versender und E-Commerce
- ☐ Kauf- und Warenhaus
- ☐ Convenience Verkaufsform (z.B. Tankstelle)
- ☐ Sonstige:

3. In welcher Lage befindet sich Ihre Mietfläche?

- ☐ Zentrale Innenstadt
- ☐ Stadtrand
- ☐ Peripherie

4. Wie groß ist Ihre Fläche?

Eine Schätzung ist ausreichend. Bitte beziehen Sie sich bei Ihrer Angabe auf die Größe der Verkaufsfläche.

- ☐ bis 100 qm
- ☐ 101 - 250 qm
- ☐ 251 - 500 qm
- ☐ 501 - 1.000 qm
- ☐ 1.001 - 1.500 qm
- ☐ 1.501 - 2.000 qm
- ☐ 2.001 - 3.000 qm
- ☐ größer als 3.000 qm



0%  100%

Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter**Teil A: Allgemeine Fragen zur Einordnung des Unternehmens**

5. Welche Funktion hat die Mietfläche innerhalb des Unternehmens? Handelt es sich um...

- ☐ den einzigen Unternehmensstandort?
- ☐ den Stammsitz des Unternehmens, wobei zusätzlich mindestens eine Filiale existiert?
- ☐ eine Filiale?

6. Würden Sie frei am Markt verfügbare Flächen, die Sie wirtschaftlich als attraktiv einschätzen, zur Expansion nutzen und eine (weitere) Filiale eröffnen?

	Ja	Nein
Verfügbare Flächen würden zur Expansion genutzt werden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

7. In welcher Preisspanne bewegt sich die Kaltmiete pro Quadratmeter Verkaufsfläche Ihrer Mietfläche?

- ☐ unter 5 Euro
- ☐ 5 bis unter 10 Euro
- ☐ 10 bis unter 20 Euro
- ☐ 20 bis unter 30 Euro
- ☐ 30 bis unter 50 Euro
- ☐ 50 bis unter 100 Euro
- ☐ 100 bis unter 200 Euro
- ☐ 200 Euro und mehr

8. Befindet sich die Fläche in einem Neubau oder in einem Bestandsgebäude?

- ☐ Neubau (Alter kleiner 5 Jahre)
- ☐ Bestandsgebäude (Alter zwischen 5 und 10 Jahre)
- ☐ modernisiertes Bestandsgebäude (älter als 10 Jahre)
- ☐ nicht-modernisiertes Bestandsgebäude (älter als 10 Jahre)



0%  100%

Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter



Teil B: Bedeutung von Flexibilität bei gewerblichen Mietverhältnissen

9. Wie wichtig sind Ihnen folgende Kriterien im Zusammenhang mit dem Mietverhältnis?

	sehr wichtig	wichtig	neutral	eher unwichtig	unwichtig
Bedarfsgerechte Mietvertragslaufzeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Rechte zur vorzeitigen Kündigung und/ oder Verlängerungsoptionen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Recht zur Untervermietung von (Teil-) Flächen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Möglichkeit zur Übertragung des Mietvertrages	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Miethöhe und -zusammensetzung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mietanpassungsmodalitäten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Umlage der Nebenkosten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Instandhaltungs- und Instandsetzungspflichten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Incentivepolitik durch den Flächenanbieter (z.B. mietfreie Zeit)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kaufoption auf die Immobilie/ Mietfläche	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Strukturelle Flexibilität (Möglichkeit zur Veränderung der Flächenaufteilung)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Flexibilität in der Flächenausstattung (z.B. Technik)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Flächenausbauten und Rückbauverpflichtungen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Möglichkeit zu baulichen Veränderungen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Festsetzung des Mietzwecks	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Möglichkeit zur Nutzungsänderung oder -erweiterung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Betriebspflicht	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Konkurrenzschutz	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



0%  100%

Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter



Teil B: Bedeutung von Flexibilität bei gewerblichen Mietverhältnissen

10. Wie wichtig ist Ihnen Flexibilität im Sinn der oben genannten Kriterien für das Mietverhältnis insgesamt?

	sehr wichtig	wichtig	neutral	eher unwichtig	unwichtig
Flexibilität insgesamt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

11. War mangelnde Flexibilität für Sie bereits einmal der Auslöser, einen Mietvertrag nicht zu verlängern und in andere Flächen zu wechseln?

	Ja	Nein
Mangelnde Flexibilität als Wechselgrund	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

12. Wie lange besteht das gegenwärtige Mietverhältnis schon?

Bitte geben Sie an, seit wievielen Jahren Sie die Fläche bzw. Immobilie bereits mieten.

13. Für welchen Zeitraum würden Sie sich aktuell an die Immobilie bzw. Ihre Mietfläche binden wollen?

Bitte tragen Sie die gewünschte Festlaufzeit in Jahren ein, die Sie bei einem Mietvertragsabschluss Stand heute präferieren würden (ohne Verlängerungsoptionen oder dem Recht auf vorzeitige Kündigung).

14. Angenommen Sie erhalten die gewünschte Festlaufzeit, würden Sie versuchen, Optionen in den Mietvertrag zu verhandeln?

	Ja	Nein
Verlängerungsoption für die Gesamtfläche	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sonderkündigungsrecht für die Gesamtfläche innerhalb der Festlaufzeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sonderkündigungsrecht über eine Teilfläche in der Festlaufzeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



0%  100%

Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter



Teil C: Einflussfaktoren auf die Wechsel- und Bleibebereitschaft

15. Welche Rolle spielen die folgenden Faktoren in Ihrem Entscheidungsprozess, das bestehende Mietverhältnis zu verlängern oder die Fläche zu wechseln?

	sehr wichtig	wichtig	neutral	eher unwichtig	unwichtig
Standort (Stadt, Region)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lage (innerhalb des Standorts)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Erreichbarkeit per PKW	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Parkplatzverfügbarkeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ÖPNV-Anbindung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fußläufige Erreichbarkeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Umfeldnutzungen im Allgemeinen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Wettbewerbsentwicklung im Umfeld	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kundenbindung vor Ort	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Projektion der Unternehmensidentität durch Lage und Immobilie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Architektonische und bauliche Eigenschaften der Immobilie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Technische Ausstattung der Mietfläche	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Funktionalität der Mietfläche für das Verkaufskonzept	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Flächenreversibilität (strukturelle Anpassungsmöglichkeiten)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Flächeneffizienz (Verhältnis von zu Geschäftszwecken effektiv nutzbarer Fläche zur Gesamtfläche)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Adäquate Betreuung des Mietverhältnisses durch die Eigentümervertretung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nachhaltigkeitszertifizierung der Immobilie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



0%  100%

Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter



Teil C: Einflussfaktoren auf die Wechsel- und Bleibebereitschaft


16. Wie beurteilen Sie außerdem die Relevanz der nachfolgenden Faktoren für Ihren Entscheidungsprozess, das Mietverhältnis zu verlängern oder die Fläche zu wechseln?

	sehr wichtig	wichtig	neutral	eher unwichtig	unwichtig
Energieeffizienz der Mietfläche	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mietpreis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mietnebenkosten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Im Mietvertrag verankerte Sonderkündigungsrechte und Verlängerungsoptionen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mietvertragslaufzeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Strafzahlungen bei vorzeitiger Kündigung des Mietvertrages	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Recht auf Untervermietung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Umsatz	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Umsatz-Miet-Relation	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
(Nutzerseitige) Investitionen in die Ausstattung der Mietfläche	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Umkzugskosten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Incentivierung durch den Flächenanbieter (bei Verlängerung oder Neuvermietung, z.B. mietfreie Zeit)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Wohnort der Geschäftsführung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Verfügbarkeit von Personal	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Direkte oder indirekte Subventionierung (durch Stadt, Kommune etc.)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Städtebauliche Maßnahmen und Veränderungen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Genehmigungspraxis der Behörden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sonstiges: <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



0%  100%

Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter



Angabe von Kontaktdaten (optional)

Abschließend können Sie uns hier gerne Ihre Kontaktdaten hinterlassen, wenn Sie Interesse an der Übersendung eines exklusiven Berichts nach Abschluss der Befragung haben.

Anrede:

Titel:

Vorname:


Nachname:

Unternehmen:

Position:

E-Mail:


Besten Dank für Ihre Teilnahme.

0%  100%

ANHANG 5: FRAGEBOGEN FÜR LOGISTIKMIETER

Abbildung 63: Fragebogen für Logistikmieter

Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter



Bitte nehmen Sie sich kurz Zeit, denn Ihre Meinung zählt

Diese Befragung wird durch das **IREBS-Institut für Immobilienwirtschaft der Universität Regensburg** durchgeführt.

Im Fokus stehen der **Flexibilitätsbedarf** und das **Mobilitätsverhalten** gewerblicher Mieter. Zielsetzung ist die Analyse der Faktoren, die in die Entscheidung einfließen, ein bestehendes **Mietverhältnis zu verlängern oder die Flächen zu wechseln**.

Ihre Antworten und Daten werden absolut **vertraulich** behandelt und **Dritten nicht zugänglich** gemacht. Die Ergebnisse der Erhebung werden nur in aggregierter Form veröffentlicht.

Wenn Sie Interesse an der Übersendung eines **exklusiven Berichts** nach Abschluss der Befragung haben, können Sie auf der letzten Seite optional Ihre Kontaktdaten hinterlassen.

Der Fragebogen wird nicht mehr als **10 Minuten** Ihrer Zeit in Anspruch nehmen. Mit Ihrer Teilnahme tragen Sie aktiv zu einem wissenschaftlichen Forschungsprojekt bei.

Vielen Dank für Ihre Unterstützung.



Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter



Teil A: Allgemeine Fragen zur Einordnung des Unternehmens

Wichtiger Hinweis: Im Fokus dieser Befragung stehen einzelne Mietverhältnisse. Sollten Sie an mehreren Standorten vertreten sein oder über mehrere Mietverträge an einem Standort verfügen, dann beziehen Sie Ihre Antworten bitte durchgängig auf einen Referenzfall. Vielen Dank.

1. Welche Art von Flächen nutzen Sie?

- ☐ Büroflächen
- ☐ Einzelhandelsflächen
- ☒ Logistikflächen
- ☐ Mischnutzung (zwei oder mehr unterschiedliche Nutzungsarten mit signifikantem Anteil an der Gesamtfläche, sog. "Mixed-Use")

2. Bitte geben Sie Ihre Zugehörigkeit an. Unser Unternehmen ist ein...

- ☐ industrieverbundener Logistiker
- ☐ handelsverbundener Logistiker
- ☐ unabhängiger Logistikdienstleister

3. Welche Art von Logistikimmobilie haben Sie angemietet?

- ☐ Umschlagimmobilie
- ☐ Lagerimmobilie
- ☐ Distributionsimmobilie
- ☐ Hochregallager
- ☐ Spezial-Immobilie
- ☐ Sonstige:

4. In welcher Lage befindet sich die Immobilie?

- ☐ Zentrale Innenstadt
- ☐ Stadtrand
- ☐ Peripherie



0%  100%

Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter**Teil A: Allgemeine Fragen zur Einordnung des Unternehmens****5. Wie groß ist die Fläche?**

Eine Schätzung ist ausreichend. Bitte beziehen Sie sich bei Ihrer Angabe auf die Größe der Nutz-/ Mietfläche.

- ☐ bis 1.000 qm
- ☐ zwischen 1.000 und 3.000 qm
- ☐ zwischen 3.001 und 5.000 qm
- ☐ zwischen 5.001 und 10.000 qm
- ☐ zwischen 10.001 und 20.000 qm
- ☐ zwischen 20.001 und 50.000 qm
- ☐ zwischen 50.001 und 100.000 qm
- ☐ größer als 100.000 qm

6. Wie viele Mitarbeiter sind dort beschäftigt?

Bitte geben Sie die Anzahl der Vollzeitkräfte an und rechnen Sie ggf. Teilzeitkräfte in Vollzeitkräfte um.

- ☐ bis 10
- ☐ 11 - 25
- ☐ 26 - 50
- ☐ 51 - 100
- ☐ 101 - 250
- ☐ 251 - 500
- ☐ über 500

7. Welche Funktion hat die Immobilie innerhalb des Unternehmens? Handelt es sich um...

- ☐ den einzigen Unternehmensstandort?
- ☐ den Hauptsitz des Unternehmens, wobei zusätzlich mindestens eine Niederlassung existiert?
- ☐ eine Niederlassung?

8. In welcher Preisspanne bewegt sich die Kaltmiete pro Quadratmeter Mietfläche?

- ☐ unter 1,50 Euro
- ☐ 1,50 bis unter 2,50 Euro
- ☐ 2,50 bis unter 5 Euro
- ☐ 5 bis unter 7,50 Euro
- ☐ 7,50 bis unter 10 Euro
- ☐ 10 Euro und mehr

9. Handelt es sich um einen Neubau oder ein Bestandsgebäude?

- ☐ Neubau (Alter kleiner 5 Jahre)
- ☐ Bestandsgebäude (Alter zwischen 5 und 10 Jahre)
- ☐ modernisiertes Bestandsgebäude (älter als 10 Jahre)
- ☐ nicht-modernisiertes Bestandsgebäude (älter als 10 Jahre)



0%  100%

Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter



Teil B: Bedeutung von Flexibilität bei gewerblichen Mietverhältnissen

10. Wie wichtig sind Ihnen folgende Kriterien im Zusammenhang mit dem Mietverhältnis?

	sehr wichtig	wichtig	neutral	eher unwichtig	unwichtig
Bedarfsgerechte Mietvertragslaufzeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Rechte zur vorzeitigen Kündigung und/ oder Verlängerungsoptionen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Recht zur Untervermietung von (Teil-) Flächen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Möglichkeit zur Übertragung des Mietvertrages	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Miethöhe und -zusammensetzung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mietanpassungsmodalitäten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Umlage der Nebenkosten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Instandhaltungs- und Instandsetzungspflichten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Incentivepolitik durch den Flächenanbieter (z.B. mietfreie Zeit)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kaufoption auf die Immobilie/ Mietfläche	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Strukturelle Flexibilität (Möglichkeit zur Veränderung der Flächenaufteilung)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Flexibilität in der Flächenausstattung (z.B. Technik)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Flächenausbauten und Rückbauverpflichtungen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Möglichkeit zu baulichen Veränderungen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Festsetzung des Mietzwecks	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Möglichkeit zur Nutzungsänderung oder -erweiterung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Betriebspflicht	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Konkurrenzschutz	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



0%  100%

Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter



Teil B: Bedeutung von Flexibilität bei gewerblichen Mietverhältnissen

11. Wie wichtig ist Ihnen Flexibilität im Sinn der oben genannten Kriterien für das Mietverhältnis insgesamt?

	sehr wichtig	wichtig	neutral	eher unwichtig	unwichtig
Flexibilität insgesamt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

12. War mangelnde Flexibilität für Sie bereits einmal der Auslöser, einen Mietvertrag nicht zu verlängern und in andere Flächen zu wechseln?

	Ja	Nein
Mangelnde Flexibilität als Wechselgrund	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

13. Wie lange besteht das gegenwärtige Mietverhältnis schon?

Bitte geben Sie an, seit wievielen Jahren Sie die Fläche bzw. Immobilie bereits mieten.

14. Für welchen Zeitraum würden Sie sich aktuell an die Immobilie bzw. Ihre Mietfläche binden wollen?

Bitte tragen Sie die gewünschte Festlaufzeit in Jahren ein, die Sie bei einem Mietvertragsabschluss Stand heute präferieren würden (ohne Verlängerungsoptionen oder dem Recht auf vorzeitige Kündigung).

15. Angenommen Sie erhalten die gewünschte Festlaufzeit, würden Sie versuchen, Optionen in den Mietvertrag zu verhandeln?

	Ja	Nein
Verlängerungsoption für die Gesamtfläche	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sonderkündigungsrecht für die Gesamtfläche innerhalb der Festlaufzeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sonderkündigungsrecht über eine Teilfläche in der Festlaufzeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



0% 100%

Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter



Teil C: Einflussfaktoren auf die Wechsel- und Bleibebereitschaft

16. Welche Rolle spielen die folgenden Faktoren in Ihrem Entscheidungsprozess, das bestehende Mietverhältnis zu verlängern oder die Fläche zu wechseln?

	sehr wichtig	wichtig	neutral	eher unwichtig	unwichtig
Standort (Stadt, Region)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lage im logistischen Netzwerk von Auftraggebern und Absatzmärkten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Autobahnanbindung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gleisanbindung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
See- und Binnenhafenanbindung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Flughafennähe	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ÖPNV-Anbindung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nahversorgung und Dienstleistungsangebot in unmittelbarer Umgebung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lohnniveau am Standort	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Veränderungen in der Kundenstruktur	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten in der Immobilie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Flächenerweiterungsmöglichkeiten über die Bestandsimmobilie hinaus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Flächenreversibilität (strukturelle Anpassungsmöglichkeiten)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Adäquate Betreuung des Mietverhältnisses durch die Eigentümerversammlung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nachhaltigkeitszertifizierung der Immobilie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



0%  100%

Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter



Teil C: Einflussfaktoren auf die Wechsel- und Bleibebereitschaft


17. Wie beurteilen Sie außerdem die Relevanz der nachfolgenden Faktoren für Ihren Entscheidungsprozess, das Mietverhältnis zu verlängern oder die Fläche zu wechseln?

	sehr wichtig	wichtig	neutral	eher unwichtig	unwichtig
Energieeffizienz der Immobilie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mietpreis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mietnebenkosten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Im Mietvertrag verankerte Sonderkündigungsrechte und Verlängerungsoptionen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mietvertragslaufzeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Laufzeitkongruenz von Logistikvertrag(en) und Mietvertrag	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Strafzahlungen bei vorzeitiger Kündigung des Mietvertrages	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
(Nutzerseitige) Investitionen in die Ausstattung der Mietfläche	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Umzugskosten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Betriebsunterbrechung bei Umzug	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Incentivierung durch den Flächenanbieter (bei Verlängerung oder Neuanmietung, z.B. mietfreie Zeit)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Wohnort der Mitarbeiter	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Verfügbarkeit von Personal	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gewerbesteuerhebesatz	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Direkte oder indirekte Subventionierung (durch Stadt, Kommune etc.)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Genehmigungspraxis der Behörden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Akzeptanz in der Bevölkerung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sonstiges: <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



0%  100%

Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter



Angabe von Kontaktdaten (optional)

Abschließend können Sie uns hier gerne Ihre Kontaktdaten hinterlassen, wenn Sie Interesse an der Übersendung eines exklusiven Berichts nach Abschluss der Befragung haben.

Anrede:

Titel:

Vorname:


Nachname:

Unternehmen:

Position:

E-Mail:


Besten Dank für Ihre Teilnahme.

0%  100%

ANHANG 6: FRAGEBOGEN FÜR MIXED-USE-MIETER

Abbildung 64: Fragebogen für Mixed-Use-Mieter

Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter



Bitte nehmen Sie sich kurz Zeit, denn Ihre Meinung zählt

Diese Befragung wird durch das **IREBS-Institut für Immobilienwirtschaft der Universität Regensburg** durchgeführt.


Im Fokus stehen der **Flexibilitätsbedarf** und das **Mobilitätsverhalten** gewerblicher Mieter. Zielsetzung ist die Analyse der Faktoren, die in die Entscheidung einfließen, ein bestehendes **Mietverhältnis zu verlängern oder die Flächen zu wechseln**.

Ihre Antworten und Daten werden absolut **vertraulich** behandelt und **Dritten nicht zugänglich** gemacht. Die Ergebnisse der Erhebung werden nur in aggregierter Form veröffentlicht.

Wenn Sie Interesse an der Übersendung eines **exklusiven Berichts** nach Abschluss der Befragung haben, können Sie auf der letzten Seite optional Ihre Kontaktdaten hinterlassen.

Der Fragebogen wird nicht mehr als **10 Minuten** Ihrer Zeit in Anspruch nehmen. Mit Ihrer Teilnahme tragen Sie aktiv zu einem wissenschaftlichen Forschungsprojekt bei.

Vielen Dank für Ihre Unterstützung.



Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter



Teil A: Allgemeine Fragen zur Einordnung des Unternehmens

Wichtiger Hinweis: Im Fokus dieser Befragung stehen einzelne Mietverhältnisse. Sollten Sie an mehreren Standorten vertreten sein oder über mehrere Mietverträge an einem Standort verfügen, dann beziehen Sie Ihre Antworten bitte durchgängig auf einen Referenzfall. Vielen Dank.

1. Welche Art von Flächen nutzen Sie?

- ☐ Büroflächen
☐ Einzelhandelsflächen
☐ Logistikflächen
☒ Mischnutzung (zwei oder mehr unterschiedliche Nutzungsarten mit signifikantem Anteil an der Gesamtfläche, sog. "Mixed-Use")

2. Aus welchen Nutzungen (in Prozent) setzen sich Ihre Flächen zusammen?

Eine grobe prozentuale Aufteilung ist ausreichend, die Summe der Gesamtfläche sollte 100% ergeben.

- % Büro
 % Produktion
 % Service
 % Handel
 % Lager
 % Logistik und Distribution
 % Forschung und Entwicklung
 % Sonstige:
 % Gesamtfläche (=100%)

3. In welcher Lage befindet sich die Fläche?

- ☐ Zentrale Innenstadt
☐ Stadtrand
☐ Peripherie

4. Wie groß ist die Fläche?

Eine Schätzung ist ausreichend. Bitte beziehen Sie sich bei Ihrer Angabe auf die Gesamtmietfläche über alle Nutzungen hinweg.

- ☐ bis 250 qm
☐ zwischen 251 und 500 qm
☐ zwischen 501 und 1.000 qm
☐ zwischen 1.001 und 1.500 qm
☐ zwischen 1.501 und 2.000 qm
☐ zwischen 2.001 und 5.000 qm
☐ größer als 5.000 qm



0%  100%

Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter



Teil A: Allgemeine Fragen zur Einordnung des Unternehmens

5. Wie viele Mitarbeiter sind dort beschäftigt?

Bitte geben Sie die Anzahl der Vollzeitkräfte an und rechnen Sie ggf. Teilzeitkräfte in Vollzeitkräfte um.

- ☐ bis 10
- ☐ 11 - 25
- ☐ 26 - 50
- ☐ 51 - 100
- ☐ 101 - 250
- ☐ 251 - 500
- ☐ über 500

6. Welche Funktion hat die Fläche innerhalb des Unternehmens? Handelt es sich um...

- ☐ den einzigen Unternehmensstandort?
- ☐ den Hauptsitz des Unternehmens, wobei zusätzlich mindestens eine Niederlassung existiert?
- ☐ eine Niederlassung?

7. In welcher Preisspanne bewegt sich die Kaltmiete pro Quadratmeter Mietfläche?

Bitte geben Sie den Durchschnitt über alle Nutzungen an. Eine Schätzung ist ausreichend.

- ☐ unter 2,50 Euro
- ☐ 2,50 bis unter 5 Euro
- ☐ 5 bis unter 7,50 Euro
- ☐ 7,50 bis unter 10 Euro
- ☐ 10 bis unter 15 Euro
- ☐ 15 Euro und mehr

8. Handelt es sich um einen Neubau oder ein Bestandsgebäude?

Bitte geben Sie den Durchschnitt über den betrachteten Bestand an.

- ☐ Neubau (Alter kleiner 5 Jahre)
- ☐ Bestandsgebäude (Alter zwischen 5 und 10 Jahre)
- ☐ modernisiertes Bestandsgebäude (älter als 10 Jahre)
- ☐ nicht-modernisiertes Bestandsgebäude (älter als 10 Jahre)



0%  100%

Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter



Teil B: Bedeutung von Flexibilität bei gewerblichen Mietverhältnissen

9. Wie wichtig sind Ihnen folgende Kriterien im Zusammenhang mit dem Mietverhältnis?

	sehr wichtig	wichtig	neutral	eher unwichtig	unwichtig
Bedarfsgerechte Mietvertragslaufzeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Rechte zur vorzeitigen Kündigung und/ oder Verlängerungsoptionen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Recht zur Untervermietung von (Teil-) Flächen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Möglichkeit zur Übertragung des Mietvertrages	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Miethöhe und -zusammensetzung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mietanpassungsmodalitäten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Umlage der Nebenkosten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Instandhaltungs- und Instandsetzungspflichten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Incentivepolitik durch den Flächenanbieter (z.B. mietfreie Zeit)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kaufoption auf die Immobilie/ Mietfläche	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Strukturelle Flexibilität (Möglichkeit zur Veränderung der Flächenaufteilung)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Flexibilität in der Flächenausstattung (z.B. Technik)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Flächenausbauten und Rückbauverpflichtungen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Möglichkeit zu baulichen Veränderungen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Festsetzung des Mietzwecks	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Möglichkeit zur Nutzungsänderung oder -erweiterung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Betriebspflicht	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Konkurrenzschutz	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



0%  100%

Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter



Teil B: Bedeutung von Flexibilität bei gewerblichen Mietverhältnissen

10. Wie wichtig ist Ihnen Flexibilität im Sinn der oben genannten Kriterien für das Mietverhältnis insgesamt?

	sehr wichtig	wichtig	neutral	eher unwichtig	unwichtig
Flexibilität insgesamt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

11. War mangelnde Flexibilität für Sie bereits einmal der Auslöser, einen Mietvertrag nicht zu verlängern und in andere Flächen zu wechseln?

	Ja	Nein
Mangelnde Flexibilität als Wechselgrund	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

12. Wie lange besteht das gegenwärtige Mietverhältnis schon?

Bitte geben Sie an, seit wievielen Jahren Sie die Fläche bzw. Immobilie bereits mieten.

13. Für welchen Zeitraum würden Sie sich aktuell an die Immobilie bzw. Ihre Mietfläche binden wollen?

Bitte tragen Sie die gewünschte Festlaufzeit in Jahren ein, die Sie bei einem Mietvertragsabschluss Stand heute präferieren würden (ohne Verlängerungsoptionen oder dem Recht auf vorzeitige Kündigung).

14. Angenommen Sie erhalten die gewünschte Festlaufzeit, würden Sie versuchen, Optionen in den Mietvertrag zu verhandeln?

	Ja	Nein
Verlängerungsoption für die Gesamtfläche	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sonderkündigungsrecht für die Gesamtfläche innerhalb der Festlaufzeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sonderkündigungsrecht über eine Teilfläche in der Festlaufzeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



0%  100%

Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter



Teil C: Einflussfaktoren auf die Wechsel- und Bleibebereitschaft

15. Welche Rolle spielen die folgenden Faktoren in Ihrem Entscheidungsprozess, das bestehende Mietverhältnis zu verlängern oder die Fläche zu wechseln?

	sehr wichtig	wichtig	neutral	eher unwichtig	unwichtig
Standort (Stadt, Region)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lage (innerhalb des Standorts)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Erreichbarkeit per PKW	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Parkplatzverfügbarkeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ÖPNV-Anbindung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nahversorgung und Dienstleistungsangebot in unmittelbarer Umgebung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Funktionalität der Mietflächen für das Unternehmen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Architektonische und bauliche Eigenschaften der Immobilie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Technische Ausstattung der Mietfläche	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Flächenerweiterungs- und Reduktionsmöglichkeiten in der Immobilie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Flächenerweiterungsmöglichkeiten über die Bestandsimmobilie hinaus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bautechnische und genehmigungsrechtliche Flächenreversibilität (strukturelle Anpassungsmöglichkeiten)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Adäquate Betreuung des Mietverhältnisses durch die Eigentümerversammlung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nachhaltigkeitszertifizierung der Immobilie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Energieeffizienz der Immobilie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



0%  100%

Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter



Teil C: Einflussfaktoren auf die Wechsel- und Bleibebereitschaft

16. Wie beurteilen Sie außerdem die Relevanz der nachfolgenden Faktoren für Ihren Entscheidungsprozess, das Mietverhältnis zu verlängern oder die Fläche zu wechseln?

	sehr wichtig	wichtig	neutral	eher unwichtig	unwichtig
Mietpreis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mietnebenkosten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Im Mietvertrag verankerte Sonderkündigungsrechte und Verlängerungsoptionen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mietvertragslaufzeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Strafzahlungen bei vorzeitiger Kündigung des Mietvertrages	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vertragliche Zulässigkeit von Flächenumnutzungen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
(Nutzerseitige) Investitionen in die Ausstattung der Mietfläche	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Incentivierung durch den Flächenanbieter (bei Verlängerung oder Neuanmietung, z.B. mietfreie Zeit)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Wohnort der Geschäftsführung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Wohnort der Mitarbeiter	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Verfügbarkeit von Personal	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mitarbeiterbindung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gewerbesteuerhebesatz	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Direkte oder indirekte Subventionierung (durch Stadt, Kommune etc.)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Genehmigungspraxis vor Ort	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sonstiges: <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



0%  100%

Umfrage zum Mobilitätsverhalten gewerblicher Mieter**Angabe von Kontaktdaten (optional)**

Abschließend können Sie uns hier gerne Ihre Kontaktdaten hinterlassen, wenn Sie Interesse an der Übersendung eines exklusiven Berichts nach Abschluss der Befragung haben.

Anrede:

Titel:

Vorname:

Nachname:

Unternehmen:

Position:

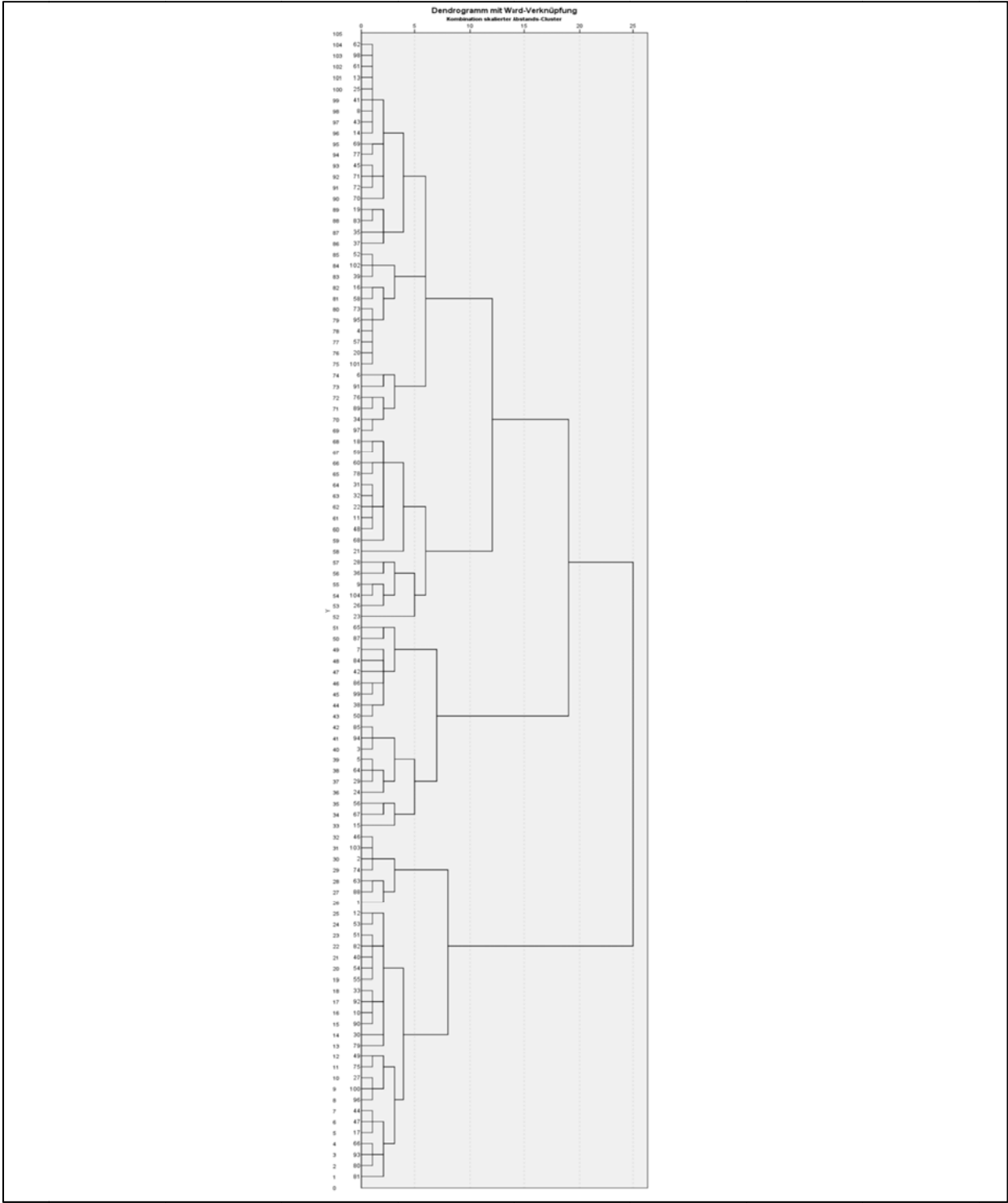
E-Mail:

Besten Dank für Ihre Teilnahme.

0%  100%

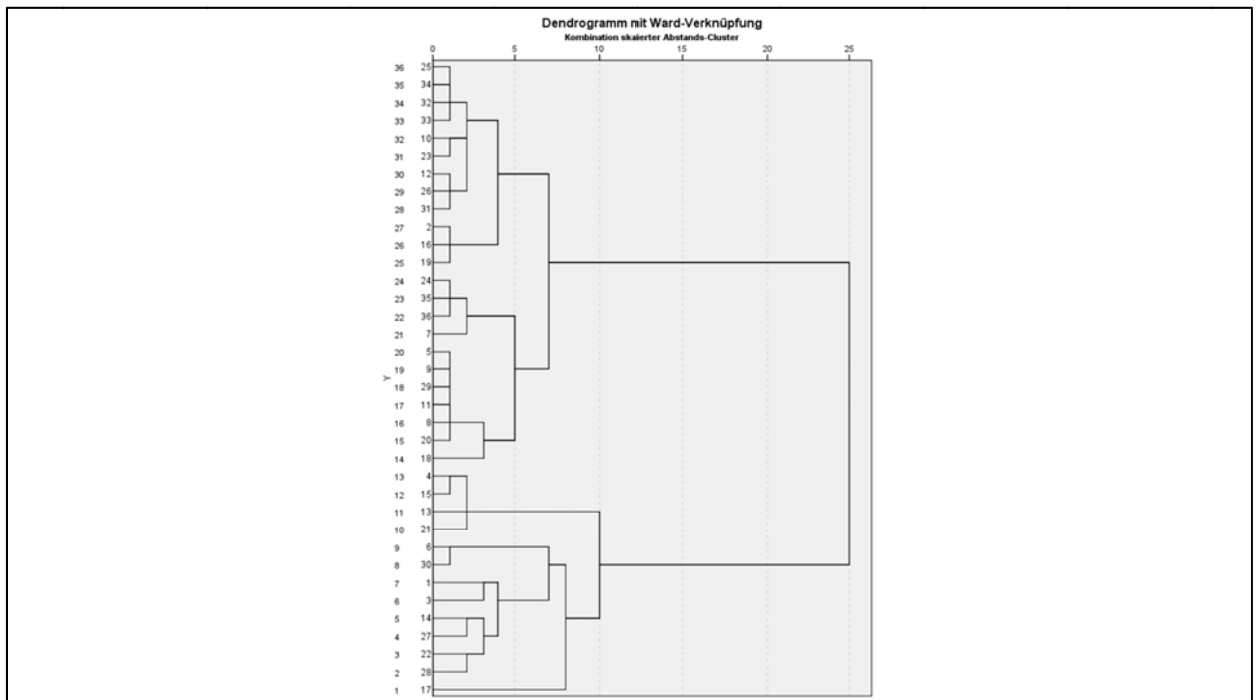
ANHANG 7: DENDROGRAMME DER CLUSTERANALYSEN

Abbildung 65: Dendrogramm zur Clusterung der Büromieter



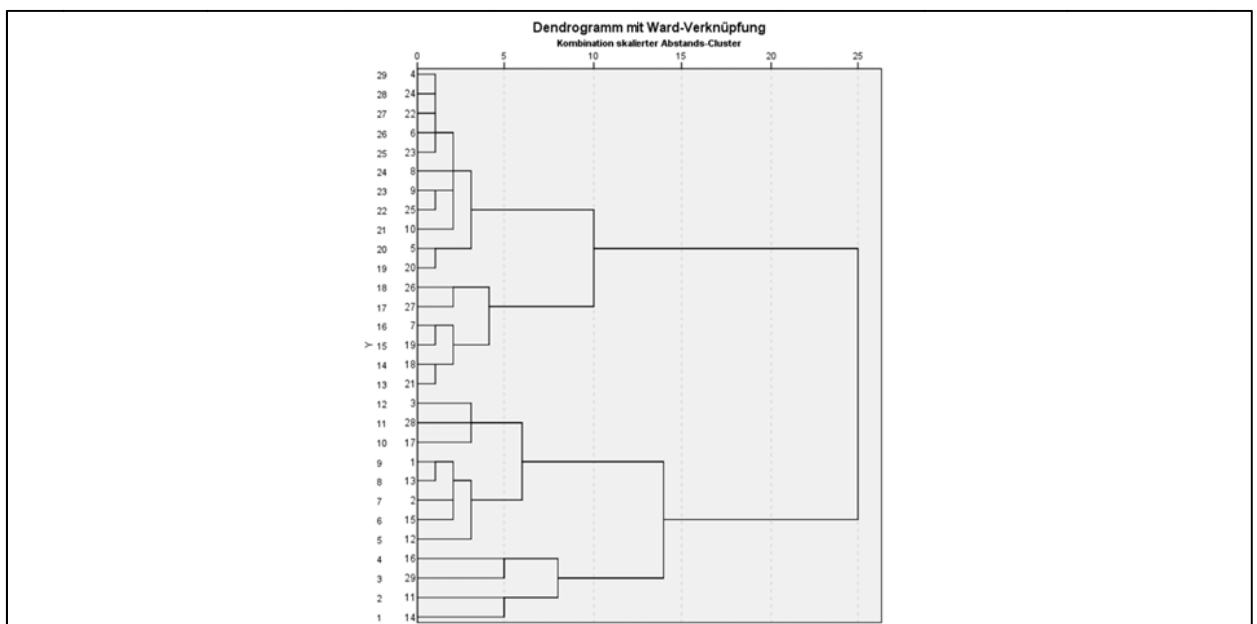
Quelle: Eigene Darstellung.

Abbildung 66: Dendrogramm zur Clusterung der Einzelhandelsmieter



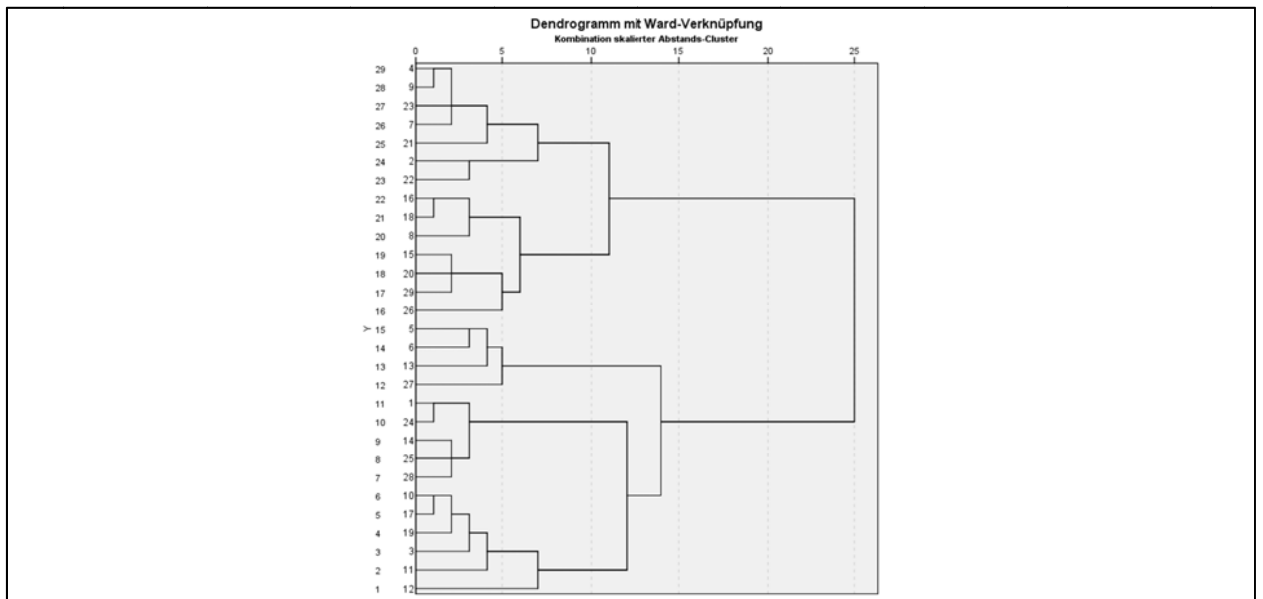
Quelle: Eigene Darstellung.

Abbildung 67: Dendrogramm zur Clusterung der Logistikmieter



Quelle: Eigene Darstellung.

Abbildung 68: Dendrogramm zur Clusterung der Mixed-Use-Mieter



Quelle: Eigene Darstellung.

LITERATURVERZEICHNIS

ABEL, JOHN (1994): What tenants want and what they will not compromise on when looking for new premises: considerations influencing relocation, in: Property Management, Vol. 12, Nr. 1, 1994, S. 28-30.

AENGEVELT, LUTZ (2006): Der Immobilienmakler im Wandel, in: Falk, Bernd/ Falk, Momme (Hrsg.): Handbuch Gewerbe- und Spezialimmobilien, Köln 2006, S. 539-544.

AENGEVELT, LUTZ (1994): Vermittlung von Gewerbeimmobilien, in: Falk, Bernd (Hrsg.): Gewerbe-Immobilien, Landsberg 1994, S. 623-655.

AGNE, MELANIE (2012): Discounter ringen um Marktanteile, in: Immobilien Zeitung, Nr. 17, 2012, S. 10.

ALISCH, KATRIN/ ARENTZEN, UTE/ WINTER, EGGERT (2004): Gablers Wirtschaftslexikon, Wiesbaden 2004.

AMIDU, ABDUL/ ALUKO, BIOYE (2007): Client influence in residential property valuations: an empirical study, in: Property Management, Vol. 25, Nr. 5, S. 447-461.

ARCHER, WAYNE/ SMITH, MARC (2003): Explaining location patterns of suburban offices, in: Real Estate Economics, Vol. 31, Nr. 2, 2003, S. 139-164.

ARDA, BOMA, ICSC, NAIOP, NMHC (2006): What exactly is mixed-use? online unter http://www.icsc.org/srch/lib/Mixed-use_Definition.pdf, zuletzt geprüft am 21.10.2012.

ARVIS, JEAN-FRANCOIS/ MUSTRA, MONICA/ OJALA, LAURI/ SHEPHERD, BEN/ SASLAVSKY, DANIEL (2012): Connecting to complete - trade logistics in the global economy - the Logistics Performance Index and its indicators, online unter http://siteresources.worldbank.org/TRADE/Resources/239070-1336654966193/LPI_2012_final.pdf#page=11, zuletzt geprüft am 24.11.2012.

ATTESLANDER, PETER (2010): Methoden der empirischen Sozialforschung, Berlin 2010.

ATTESLANDER, PETER (2003): Methoden der empirischen Sozialforschung, Berlin 2003.

AUTSCHBACH, JÖRG (1997): Internationale Standortwahl: Direktinvestitionen der deutschen Automobilindustrie in Osteuropa, Wiesbaden 1997.

BACKHAUS, KLAUS/ ERICHSON, BERND/ PLINKE, WULFF/ WEIBER, ROLF (2011): Multivariate Analysemethoden - Eine anwendungsorientierte Einführung, Heidelberg 2011.

BALZE, WOLFGANG/ REBEL, WOLFGANG/ SCHUCK, PETER (2007): Outsourcing und arbeitsrechtliche Restrukturierung von Unternehmen - Tipps und Taktik, Heidelberg 2007.

BARKHAM, RICHARD/ WARD, CHARLES (1999): Investor sentiment and noise traders: discount to net asset value in listed property companies in the U.K., in: Journal of Real Estate Research, Vol. 18, Nr. 2, 1999, S. 291-312.

BARTHOLOMÄI, REINHARD (2008): Die Miete, in: Lindner-Figura, Jan/ Oprée, Frank/ Stellmann, Frank (Hrsg.): Geschäftsraummiete, München 2008, S. 289-336.

BAUER, WILHELM/ KERN, PETER (2002): New York - Büroarbeit in globalen Netzwerken, in: Ha-scher, Rainer/ Jeska, Simone/ Klauck, Birgit (Hrsg.): Entwurfsatlas Bürobau, Basel 2002, S. 29-31.

BAYS, WOLFGANG (2008): Shoppingcenter - Neumarkt Galerie in Köln: Revitalisierung eines Einzelhandelsquartiers, in: Schulte, Karl-Werner/ Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.): Handbuch Immobilien-Projektentwicklung, Köln 2008, S. 749-770.

BEA, FRANZ XAVER/ HAAS, JÜRGEN (2005): Strategisches Management, Stuttgart 2005.

BEAULIEU, PHILIP (1994): Commercial lenders' use of accounting information in interaction with source credibility, in: Contemporary Accounting Research, Vol. 10, Nr. 2, 1994, S. 554-585.

BECK, ALEXANDRA (2004): Die Einkaufsstättenwahl von Konsumenten unter transaktionskosten-theoretischen Gesichtspunkten: Theoretische Grundlegung und empirische Überprüfung mit-tels der adaptiven Conjoint-Analyse, Passau 2004.

BECKER, EIKE (2008): Die Rolle der Architektur in der Projektentwicklung, in: Schulte, Karl-Werner/ Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.): Handbuch Immobilien-Projektentwicklung, Köln 2008, S. 697-719.

BELSKY, GARY/ GILOVICH, THOMAS (2000): Why smart people make big money mistakes and how to correct them: lessons from the new science of behavioral economics, New York 1999.

BEOS/ BULWIENGESA (2012): BEOS Survey 01 - Unternehmensimmobilien: Quartiere für den Mittelstand, online unter http://beos.net/sites/beos.net/html/media/pdfs/surveys/BEOS_Survey_01_20121119.pdf, zuletzt geprüft am 29.11.2012.

BEREKOVEN, LUDWIG/ ECKERT, WERNER/ ELLENRIEDER, PETER (2006): Marktforschung - Methodische Grundlagen und praktische Anwendung, Wiesbaden 2006.

BERGS, SIEGFRIED (1981): Optimalität bei Clusteranalysen - Experimente zur Bewertung numerischer Klassifikationsverfahren, Münster 1981.

BEYERLE, THOMAS (2009): Wirkungsfaktoren und Megatrends - was auf uns zukommt! In: Zeitschrift für immobilienwirtschaftliche Forschung und Praxis, Nr. 11, S. 2-6, online unter http://www.adi-akademie.de/uploads/media/ZfiFP_Ausgabe11_07-2009_01.pdf, zuletzt geprüft am 20.11.2012.

BEYERLE, THOMAS (2006): Der deutsche Immobilienmarkt - zwischen regionalen Strukturen und internationaler Herausforderung, in: Falk, Bernd/ Falk, Momme (Hrsg.): Handbuch Gewerbe- und Spezialimmobilien, Köln 2006, S. 183-200.

BIESEL, HARTMUT (2002): Kundenmanagement im Multi-Channel-Vertrieb - Strategien und Werkzeuge für die konsequente Kundenorientierung, Wiesbaden 2002.

BLACK, ROY/ BROWN, GORDON/ DIAZ, JULIAN/ GIBLER, KAREN/ GRISSOM, TERRY (2003): Behavioral research in real estate: a search for the boundaries, in: Journal of Real Estate Practice and Education, Vol. 6, Nr. 1, 2003, S. 85-112.

BLACK, ROY (1997): Expert property negotiators and pricing information, revisited, in: Journal of Property Valuation and Investment, Vol. 15, Nr. 3, 1997, S. 274-281.

BLACK, ROY/ DIAZ, JULIAN (1996): The use of information versus asking price in the real property negotiation process, in: Journal of Property Research, Vol. 13, Nr. 4, 1996, S. 287-297.

BÖRNER-KLEINDIENST, MICHAEL (2006): Logistikimmobilien: Kategorien, Determinanten und Marktteilnehmer, in: Falk, Bernd/ Falk, Momme (Hrsg.): Handbuch Gewerbe- und Spezialimmobilien, Köln 2006, S. 447-472.

BÖRSCHIG, DANIEL/ STURMFELS, DIRK (2010): Immobilienbezogene Schlüsselgrößen, in: Soethe, Robert/ Rohmert, Werner (Hrsg.): Einzelhandelsimmobilien: Marktsituation, Perspektiven, Trends, Freiburg 2010, S. 117-128.

BONE-WINKEL, STEPHAN (2011a): Am Nutzer vorbei investiert, in: Immobilienzeitung, Nr. 16, 2011, S. 2.

BONE-WINKEL, STEPHAN (2011b): Asset Management: Mach es selbst, in: Ernst & Young (Hrsg.): Real Estate Asset Management – Insourcing oder Outsourcing: Was will der Markt? o.O. 2011, S. 42-45.

BONE-WINKEL, STEPHAN (2008): Ein kluges Investment: Unternehmensimmobilien als Wachstumsmarkt, in: Finanzmarkt und Immobilienwirtschaft, November 2008, S. 11.

BONE-WINKEL, STEPHAN (2005): Strategisches Immobilienportfoliomanagement, in: Schulte, Karl-Werner/ Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.): Handbuch Immobilien-Investition, Köln 2005, S. 491-530.

BONE-WINKEL, STEPHAN/ BLÜML, ANDREAS/ GLOßNER, STEFAN (2012): Diversifikationspotential abseits etablierter Pfade – Chancen und Risiken von Immobilieninvestitionen in B-Lagen, in: Kühling, Jürgen/ Sebastian, Steffen (Hrsg.): Immobilienwirtschaft zwischen Ökonomie und Recht, Köln 2012, S. 35-48.

BONE-WINKEL, STEPHAN/ GERSTNER, NICOLAI/ BECKER, SASCHA (2005c): Standortfaktoren, in: Eisele, Johann/ Staniek, Bettina (Hrsg.): Bürobau Atlas, München 2005, S. 20-29.

BONE-WINKEL, STEPHAN/ ORTHMANN, ALEXANDER/ AMON, MARKUS (2009): Grundlagen des Asset-Managements; in: Grooterhorst, Johannes/ Becker, Udo/ Dreyer, Rolf-Ulrich/ Törnig, Tobias (Hrsg.): Rechtshandbuch Immobilien-Asset-Management: Potenziale und Strategien für Investoren und Eigentümer – Mieten – Bauen- Entwickeln – Finanzieren; Köln 2009, S. 3-32.

BONE-WINKEL, STEPHAN/ ORTHMANN, ALEXANDER/ SCHLEICH, HELMUT (2008): Grundlagen der Projektentwicklung aus immobilienwirtschaftlicher Sicht, in: Schulte, Karl-Werner/ Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.): Handbuch Immobilien-Projektentwicklung, Köln 2008, S. 111-132.

BONE-WINKEL, STEPHAN/ SCHULTE, KARL-WERNER/ FOCKE, CHRISTIAN (2005a): Begriff und Besonderheiten der Immobilie als Wirtschaftsgut, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Immobilienökonomie Band 1 – Betriebswirtschaftliche Grundlagen, München 2005, S. 5-25.

BONE-WINKEL, STEPHAN/ THOMAS, MATTHIAS/ ALLENDORF, GEORG/ WALBRÖHL, VICTORIA/ KURZROCK, BJÖRN-MARTIN (2005b): Immobilien-Portfoliomanagement, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Immobilienökonomie Band 1 – Betriebswirtschaftliche Grundlagen, München 2005, S. 777-840.

BORTZ, JÜRGEN (2005): Statistik für Human- und Sozialwissenschaftler, Heidelberg 2005.

BORTZ, JÜRGEN/ DÖRING, NICOLA (2006): Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler, Heidelberg 2006.

BOSAK, ALEXANDER/ MAYER, BERNHARD/ VÖGEL, HUBERT (2007): Real Estate Asset Management, Wien 2007.

BRADE, KERSTIN/ BOBBER, MICHAEL/ SCHMITT, ALEXANDER/ STURM, VERENA (2005): Immobilienmarketing, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Immobilienökonomie Band 1 - Betriebswirtschaftliche Grundlagen, München 2005, S. 713-773.

BRADE, KERSTIN (1998): Strategischer Marketingplanungsprozess für Büroimmobilien, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Schriften zur Immobilienökonomie, Band 7, Köln 1998.

BRAKENSIEK, SONJA (2001): Bilanzneutrale Finanzierungsinstrumente in der internationalen und nationalen Rechnungslegung, Berlin 2001.

BRAUER, KERRY (2005): Einführung in die Immobilienwirtschaft - Einordnung der Immobilienwirtschaft in die Wirtschaftswissenschaften, in: BDO Deutsche Warentreuhand AG (Hrsg.): Praxishandbuch Real Estate Management - Kompendium der Immobilienwirtschaft, Stuttgart 2005, S. 3-20.

BROCK, DITMAR (2008): Globalisierung - Wirtschaft - Politik - Kultur - Gesellschaft, Wiesbaden 2008.

BRÜHL, MARTIN/ MENKE, ROBERT/ STRAUB, TARKAN (2007): Vermietung und Vermarktung im Rahmen der Projektentwicklung, in: Schäfer, Jürgen/ Conzen, Georg (Hrsg.): Praxishandbuch der Immobilien-Projektentwicklung - Akquisition - Konzeption - Realisierung - Vermarktung, München 2007, S. 595-621.

BRUHN, MANFRED (2012): Marketing - Grundlagen für Studium und Praxis, Wiesbaden 2012.

BUDZINSKI, OLIVER/ KERBER, WOLFGANG (2003): Megafusionen, Wettbewerb und Globalisierung - Praxis und Perspektiven der Wettbewerbspolitik, Stuttgart 2003.

BULLINGER, HANS-JÖRG/ BAUER, WILHELM/ KERN, PETER/ ZINSER, STEPHAN (2000): Zukunftsoffensive OFFICE 21 - Büroarbeit in der dotcom-Gesellschaft gestalten, Köln 2000.

BULWIEN, HARTMUT/ DENK, ULRICH/ SCHEFFLER, ROLF (2008): Ergebnisse und Schlussfolgerungen aus aktuellen Büroflächenbestandserhebungen in Deutschland, in: Zeitschrift für Immobilienökonomie, Sonderausgabe 2008, S. 77-88.

BULWIENGESA (2012): Marktprofil - Immobilien-Investmentmarkt Deutschland 2011/2012, online unter <https://www.asset-profiler.com/portal/download/AssetProfiler.pdf>, zuletzt geprüft am 12.12.2012.

BULWIENGESA (2010): Gewerbe- und Industrieimmobilien in Deutschland 2010, online unter http://www.aurelis-real-estate.com/fileadmin/user_upload/00_Download/Gewerbe_Industrieimmobilien_2010-06-08.pdf, zuletzt geprüft am 10.12.2012.

BURMANN, CHRISTOPH (2002): Strategische Flexibilität und Strategiewechsel als Determinanten des Unternehmenswertes, Wiesbaden 2002.

BVI (2012): Lexikon, Stichwort: Asset Management, online unter <http://www.bvi.de/kapitalanlage/lexikon/>, zuletzt geprüft am 29.10.2012.

CBRE (2013a): Einzelhandelsmarkt Deutschland 2012, online unter http://www.cbre.de/de_de/research/research_publications/research_publication_content/research_publicationen_leftcolumn/13_02_cbre_retail_vermietungen_deutschland.pdf, zuletzt geprüft am 22.05.2013.

CBRE (2013b): Lager- und Logistikmarkt Deutschland, Februar 2013, online unter http://www.cbre.de/de_de/research/research_publications/research_publication_content/research_publicationen_leftcolumn/CBRE%20Lager-%20und%20Logistikmarkt%20Deutschland%20MarketView%20Feb%202013.pdf, zuletzt geprüft am 25.05.2013.

CBRE (2012): Logistikmarkt Deutschland Jahresbericht, online unter http://www.cbre.eu/portal/pls/portal/res_rep.show_report?report_id=1893, zuletzt geprüft am 23.11.2012.

CHRISTMANN, GABRIELA (2009): Telefonische Experteninterviews - ein schwieriges Unterfangen, in: Bogner, Alexander/ Littig, Beate/ Menz, Wolfgang (Hrsg.): Experteninterviews - Theorien, Methoden, Anwendungsfelder, Wiesbaden 2009, S. 197-222.

CLAPP, JOHN/ POLLAKOWSKI, HENRY/ LYNFORD, LLOYD (1992): Intrametropolitan location and office market dynamics, in: Journal of the American Real Estate & Urban Economics Association, Vol. 20, Nr. 1, 1992, S. 229-257.

COENENBERG, ADOLF/ HALLER, AXEL/ SCHULTZE, WOLFGANG (2012): Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse - Betriebswirtschaftliche, handelsrechtliche, steuerliche und internationale Grundlagen - HGB, IAS/IFRS, US-GAAP, DRS, Stuttgart 2012.

CROSBY, NEIL/ HUGHES, CATHY/ MURDOCH, SANDI (2006): Exit strategies for business tenants, in: Journal of Property Research, Vol. 23, Nr. 3, 2006, S. 215-235.

CROSBY, NEIL/ GIBSON, VIRGINIA/ MURDOCH, SANDI (2003): UK commercial property lease structures: landlord and tenant mismatch, in: Urban Studies, Vol. 40, Nr. 8, 2003, S. 1487-1516.

DEISENRIEDER, BARBARA (2011): Outsourcing im Immobilienmanagement: intelligente modulare Systeme, in: Ernst&Young (Hrsg.): Real Estate Asset Management - Insourcing oder Outsourcing: Was will der Markt? o.O. 2011, S. 21-25.

DELOITTE (2011): A Deloitte survey on the FASB's proposed changes to lease accounting standards - how prepared is your organization to cope with these new standards? online unter http://www.deloitte.com/assets/Dcom-UnitedStates/Local%20Assets/Documents/us_fas_las_r_021411.PDF, zuletzt geprüft am 09.10.2012.

DEMBERG, GISELA (2001): Noch keine einheitliche Abgrenzung zwischen den Ländern: Operatives Leasing kommt in Deutschland voran, in: Handelsblatt, Nr. 79, S. B 10.

DENT, PETER/ WHITE, ALAN (1998): Corporate real estate: changing office occupier needs - a case study, in: Facilities, Vol. 16, Nr. 9/10, S. 262-270.

DENZIN, NORMAN (1989): The research act - a theoretical introduction to sociological methods, New Jersey 1989.

DENZIN, NORMAN (1970): The research act - a theoretical introduction to sociological methods, Chicago 1970.

DERUNGS, CURDIN (2008): Die betriebliche Standortwahl aus einer prozessorientierten Perspektive - von Standortfaktoren zum Entscheidungsprozess, Bern 2008.

DEUTSCHE HYPO (2010): Global markets real estate: Büroimmobilienmarkt der Zukunft, online unter http://www.deutsche-hypo.de/all/download/akt_bueroimmobilien_der_zukunft.pdf, zuletzt geprüft am 24.09.2012.

DIAZ, JULIAN III (2010): Disrobing beautiful people: an introduction to the special issue of behavioral real estate, in: Journal of Property Research, Vol. 27, Nr. 3, 2010, S. 203-206.

DIAZ, JULIAN III (2002): Behavioral research in appraisal and some perspectives on implications for practice, in: RICS Foundation Research Review Series, August 2002.

- DIAZ, JULIAN III (1999): The first decade of behavioral research in the discipline of property, in: Journal of Property Investment & Finance, Vol. 17, Nr. 4, 1999, S. 326-332.
- DIAZ, JULIAN III (1997): An investigation into the impact of previous expert value estimates on appraisal judgment, in: Journal of Real Estate Research, Vol. 13, Nr. 1, 1997, S. 57-66.
- DIAZ, JULIAN III (1990a): How appraisers do their work: a test of the appraisal process and the development of a descriptive model, in: Journal of Real Estate Research, Vol. 5, Nr. 1, 1990, S. 1-15.
- DIAZ, JULIAN III (1990b): The process of selecting comparable sales, in: The Appraisal Journal, Vol. 58, Nr. 3, 1990, S. 533-540.
- DIAZ, JULIAN III/ HANSZ, ANDREW (2002): Behavioral research into the real estate valuation process: progress toward a descriptive model, in: Wang, Ko (Hrsg.): Real estate valuation theory, Boston 2002, S. 3-30.
- DIAZ, JULIAN III/ HANSZ, ANDREW (1997): How valuers use the value opinion of others, in: Journal of Property Valuation and Investment, Vol. 15, Nr. 3, 1997, S. 256-260.
- DIAZ, JULIAN III/ WOLVERTON, MARVIN (1998): A longitudinal examination of the appraisal smoothing process, in: Real Estate Economics, Vol. 26, Nr. 2, 1998, S. 349-356.
- DIAZ, JULIAN III/ GALLIMORE, PAUL/ LEVY, DEBORAH (2004): Multicultural examination of valuation behavior, in: Journal of Property Investment & Finance, Vol. 22, Nr. 4, 2004, S. 339-346.
- DIAZ, JULIAN III/ ZHAO, RONG/ BLACK, ROY (1999): Does contingent reward reduce negotiation anchoring? in: Journal of Property Investment & Finance, Vol. 17, Nr. 4, 1999, S. 374-379.
- DICKEN, PETER (2011): Global shift - mapping the changing contours of the world economy, Los Angeles 2011.
- DIERKES, LARS/ PIAZOLO, DANIEL (2010): Markttransparenz: Analysen von Marktentwicklungen mit realen Mietvertragsdaten, in: Immobilien & Finanzierung, Nr. 18, 2010, S. 632-635.
- DITTMAR, NORBERT (2009): Transkription - Ein Leitfaden mit Aufgaben für Studenten, Forscher und Laien, Wiesbaden 2009.
- DR. LÜBKE (2009a): Trendguide Büroanmietungen Stuttgart - Motive, Kriterien, Ergebnisse, online unter http://www.immobilienvorlag-stuttgart.de/resources/Trendguide_Stuttgart_2009_DrLuebke.pdf, zuletzt geprüft am 21.11.2012.

DR. LÜBKE (2009b): Trendguide Büroanmietungen Düsseldorf - Motive, Kriterien, Ergebnisse, online unter http://www.dr-luebke.com/images/upload/images/Z%20Listen/D%20Studien/trendguide_duesseldorf_2009.pdf, zuletzt geprüft am 21.11.2012.

DR. LÜBKE (2009c): Trendguide Büroanmietungen Frankfurt - Motive, Kriterien, Ergebnisse, online unter http://www.dr-luebke.com/images/upload/images/Z%20Listen/D%20Studien/trendguide_frankfurt_2009.pdf, zuletzt geprüft am 21.11.2012.

DR. LÜBKE (2008a): Trendguide Büroanmietungen Berlin - Motive, Kriterien, Ergebnisse, online unter http://www.dr-luebke.com/images/upload/images/Z%20Listen/D%20Studien/trendguide_berlin_2008.pdf, zuletzt geprüft am 21.11.2012.

DR. LÜBKE (2008b): Trendguide Büroanmietungen München - Motive, Kriterien, Ergebnisse, online unter http://www.dr-luebke.com/images/upload/images/Z%20Listen/D%20Studien/trendguide_muenchen_2008.pdf, zuletzt geprüft am 21.11.2012.

DTZ RESEARCH & CONSULTING (2004): Zielgruppenorientierte Produktdifferenzierung bei Büroimmobilien, Studie im Auftrag der Vivico Real Estate GmbH, Frankfurt am Main, 2004.

DUSEMOND, MICHAEL (2009): Gliederung der Bilanz, in: Küting, Karlheinz/ Pfitzer, Norbert/ Weber, Claus-Peter (Hrsg.): Das neue deutsche Bilanzrecht - Handbuch zur Anwendung des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG), Stuttgart 2009, S. 57-82.

ECKMANN, KLAUS (2011): Wandel in der Bilanzierung von Leasingverhältnissen, in: Immobilien und Finanzierung, Vol. 62, Nr. 3, 2011, S. 88-90.

EHRlich, JÜRGEN (2007): Neue Aspekte des Immobilien-(Asset)-Managements, in: Mayrzedt, Hans/ Geiger, Norbert/ Klett, Eckhard/ Beyerle, Thomas (Hrsg.): Internationales Immobilienmanagement - Handbuch für Praxis, Aus- und Weiterbildung, München 2007, S. 33-54.

ERNST&YOUNG (2012): Leases project on the brink of re-exposure, online unter [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Applying_Leases_September_2012/\\$FILE/Applying_Leases_Sept2012.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Applying_Leases_September_2012/$FILE/Applying_Leases_Sept2012.pdf), zuletzt geprüft am 11.10.2012.

ERNST&YOUNG (2011): Real Estate Asset Management - Insourcing oder Outsourcing: Was will der Markt? o.O. 2011.

ERTLE-STRAUB, SUSANNE (2002): Standortanalyse für Büroimmobilien, Leipzig 2002.

EUL, FRANK (1994): Corporate change: its effect on property and the economy; in: Facilities, Vol. 12, Nr. 2, S. 16-19.

E&V (2011): Büroflächen/ Office Space - Marktreport 2011 Berlin, Berlin 2011.

E&V (2010): Industrie/ Industrial - Marktreport 2010/2011 Berlin, Berlin 2010.

FAHRMEIR, LUDWIG/ HAMERLE, ALFRED (1996): Einführung, in: Fahrmeir, Ludwig/ Hamerle, Alfred/ Tutz, Georg (Hrsg.): Multivariate statistische Verfahren, Berlin 1996.

FAHRMEIR, LUDWIG/ KÜNSTLER, RITA/ PIGEOT, IRIS/ TUTZ, GEORG (2010): Statistik - Der Weg zur Datenanalyse, Berlin 2010.

FALK, BERND (2004): Fachlexikon Immobilienwirtschaft, Köln 2004.

FALK, BERND/ FALK, MOMME (2006): Gewerbe-Großimmobilien des Handels - Anlagekriterien, Betriebstypen und Agglomerationen, in: Falk, Bernd/ Falk, Momme (Hrsg.): Handbuch Gewerbe- und Spezialimmobilien, Köln 2006, S. 65-92.

FARNCOMBE, MARTIN/ WALLER, ANDREW (2007): Using simulation to optimize renting and space planning decisions, in: Journal of Corporate Real Estate, Vol. 9, Nr. 3, 2007, S. 156-167.

FAZ (2011): Lange Mietverträge werden die Ausnahme - Neue Bilanzrichtlinien beeinflussen die Konzeption geschlossener Immobilienfonds, online unter <http://www.faz.net/frankfurter-allgemeine-zeitung/immobilienmarkt/lange-mietvertraege-werden-die-ausnahme-1577056.html>, zuletzt geprüft am 12.10.2012.

FAZ (2010): Leerstand vermeiden mit Vermietungs- und Betreuungskonzepten, online unter http://www.faz.net/s/RubF3CE08B362D244869BE79_84590CB6AC1/Doc-EEEE7D81_7CE174EFDA94B02B8267AD590-ATpl-Ecommon-Scontent.html, zuletzt geprüft am 04.05.2011.

FEDERMANN, RUDOLF (2010): Bilanzierung nach Handelsrecht, Steuerrecht und IAS/IFRS - Gemeinsamkeiten, Unterschiede und Abhängigkeiten, Berlin 2010.

FEINEN, KLAUS (2002): Zukunftsperspektiven des Immobilien-Leasing, in: Kreditwesen, Vol. 55, Nr. 13, 2002, S. 646-649.

FICKEL, FRANZ WILHELM (1997): Optimale Standortwahl im Einzelhandel - den Wettbewerb um den Kunden gewinnen, Wiesbaden 1997.

- FLICK, UWE (2011): Triangulation - Eine Einführung, in: Bohnsack, Ralf/ Flick, Uwe/ Lüders, Christian/ Reichertz, Jo (Hrsg.): Qualitative Sozialforschung: Band 12, Wiesbaden 2011.
- FLICK, UWE (2008): Triangulation in der qualitativen Forschung, in: Flick, Uwe/ von Kardorff, Ernst/ Steinke, Ines (Hrsg.): Qualitative Forschung: Ein Handbuch, Reinbek 2008, S. 309-318.
- FLICK, UWE (2002): Qualitative Sozialforschung: Eine Einführung, Reinbek 2002.
- FLICK, UWE (2000): Triangulation in der qualitativen Forschung, in: Flick, Uwe/ von Kardorff, Ernst/ Steinke, Ines (Hrsg.): Qualitative Forschung: Ein Handbuch, Reinbek 2000, S. 309-318.
- FLÜSHÖH, CHRISTIAN/ STOTTROP, DARIA (2007): Büroflächenbestand - Grundlagen, Daten und Methoden, in: Schulte, Karl-Werner/ Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.): Schriften zur Immobilienökonomie, Band 42, Köln 2007.
- FORSTER, PETER (2011): Doppeltes Outsourcing, in: Ernst&Young (Hrsg.): Real Estate Asset Management - Insourcing oder Outsourcing: Was will der Markt? o.O. 2011, S. 11-13.
- FRENCH, NICK (2001): Uncertainty in property valuation: the pricing of flexible leases, in: Journal of Corporate Real Estate, Vol. 3, Nr. 1, 2001, S. 17-27.
- FUCHS, WOLFRAM (2002): Die Zukunft der Büroimmobilie, in: Hascher, Rainer/ Jeska, Simone/ Klauck, Birgit (Hrsg.): Entwurfsatlas Bürobau, Basel 2002, S. 40-43.
- GALLIMORE, PAUL (1996): Confirmation bias in the valuation process: a test for corroborating evidence, in: Journal of Property Research, Vol. 13, Nr. 4, 1996, S. 261-273.
- GALLIMORE, PAUL (1994): Aspects of information processing in valuation judgment and choice, in: Journal of Property Research, Vol. 11, Nr. 2, 1994, S. 97-110.
- GALLIMORE, PAUL/ GRAY, ADELAIDE (2002): The role of investor sentiment in property investment decisions, in: Journal of Property Research, Vol. 19, Nr. 2, 2002, S. 111-120.
- GALLIMORE, PAUL/ WOLVERTON, MARVIN (1997): Price-knowledge-induced bias: a cross-cultural comparison, in: Journal of Property Valuation and Investment, Vol. 15, Nr. 3, 1997, S. 261-273.
- GALLIMORE, PAUL/ HANSZ, ANDREW/ GRAY, ADELAIDE (2000): Decision-making in small property companies, in: Journal of Property Investment & Finance, Vol. 18, Nr. 6, 2000, S. 602-612.

GATHER, HANS-HERBERT (2005): Das gewerbliche Mietrecht: Recht der Geschäftsraummiete, Berlin 2005.

GEBHARDT, CHRISTINE/ SCHWARZENBACH, RUEDI (2007): Kundennutzenanalyse und Projektstrategie im Projektentwicklungsgeschäft, in: Schäfer, Jürgen/ Conzen, Georg (Hrsg.): Praxishandbuch der Immobilien-Projektentwicklung - Akquisition - Konzeption - Realisierung - Vermarktung, München 2007, S. 79-88.

GEIPEL-FABER, UTE (2002): Immobilien Asset Management als Geschäftsfeld von Banken am Beispiel der HypoVereinsbank, in: Schulte, Karl-Werner/ Achleitner, Ann-Kristin/ Schäfers, Wolfgang/ Knobloch, Bernd (Hrsg.): Handbuch Immobilien-Banking - Von der traditionellen Immobilien-Finanzierung zum Immobilien-Investmentbanking, Köln 2002, S. 715-732.

GELTNER, DAVID/ MILLER, NORMAN/ CLAYTON, JIM/ EICHHOLTZ, PIET (2007): Commercial real estate analysis & investments, Mason Ohio 2007.

GENESOVE, DAVID/ MAYER, CHRISTOPHER (2001): Loss aversion and seller behavior: evidence from the housing market, in: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 116, Nr. 4, 2001, S. 1233-1260.

GERSTNER, NICOLAI (2008): Entscheidungsprozesse in Unternehmen bei der Anmietung von Büroimmobilien, in: Schulte, Karl-Werner/ Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.): Schriften zur Immobilienökonomie, Band 46, Köln 2008.

GIBSON, VIRGINIA (2000): Property portfolio dynamics: the flexible management of inflexible assets, in: Facilities, Vol. 18, Nr. 3/4, 2000, S. 150-154.

GIBSON, VIRGINIA/ LIZIERI, COLIN (2001): Friction and inertia: business change, corporate real estate portfolios and the U.K. office market, in: Journal of Real Estate Research, Vol. 22, Nr.1/2, 2001, S. 59-79.

GIER, SONJA (2006): Bereitstellung und Desinvestition von Unternehmensimmobilien, in: Schulte, Karl-Werner/ Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.): Schriften zur Immobilienökonomie: Band 35, Köln 2006.

GIF (2012a): Begrifflichkeiten/ Managementebenen/ Funktionsbereiche, online unter <http://www.gif-wiki.de/w/Begrifflichkeiten/Managementebenen/Funktionsbereiche>, zuletzt geprüft am 21.10.2012.

GIF (2012b): Begrifflichkeiten/Managementphasen, online unter <http://www.gif-wiki.de/w/Begrifflichkeiten/Managementphasen>, zuletzt geprüft am 29.10.2012.

GIF (2009): Bürobeschäftigte und Büroflächenbestände in Deutschland - Management Summary, online unter <http://intern.ivd.net/cgi-bin/vdm/gifBueromarkt.pdf>, zuletzt geprüft am 12.06.2013.

GLÄSER, JOCHEN/ LAUDEL, GRIT (2010): Experteninterviews und qualitative Inhaltsanalyse, Wiesbaden 2010.

GOLDBERG, JOACHIM/ VON NITZSCH, RÜDIGER (2000): Behavioral Finance - Gewinnen mit Kompetenz, München 2000.

GONDRING, HANSPETER/ WAGNER, THOMAS (2010): Real Estate Asset Management - Handbuch für Studium und Praxis, München 2010.

GRAASKAMP, JAMES (1985): Identification and delineation of real estate market research, in: Real Estate Issues, Vol. 10, Nr. 1, 1985, S. 6-12.

GRABOW, BUSO/ HENCKEL, DIETRICH/ HOLBACH-GRÖMIG, BEATE (1995): Weiche Standortfaktoren, in: Schriften des Instituts für Urbanistik, Band 89, Stuttgart, 1995.

GREINER, MARTIN (2008): Verhaltenstheorie: Behavioral Real Estate, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Immobilienökonomie Band 4 - Volkswirtschaftliche Grundlagen, München 2008, S. 373-393.

GREINER, STEFAN (2011): Schuldrecht Besonderer Teil - Vertragliche Schuldverhältnisse, Heidelberg 2011.

HAHN GRUPPE (2013): Update zum Hahn Retail Real Estate Report - Ergebnisse der Expertenbefragung Februar/ März 2013, online unter: http://www.hahnag.de/uploads/tx_sbdownloader/update04042013.pdf, zuletzt geprüft am 23.05.2013.

HAHN GRUPPE (2012): Retail Real Estate Report - Germany 2012/2013, online unter http://www.hahnag.de/uploads/tx_sbdownloader/RetailReport2012.pdf, zuletzt geprüft am 26.10.2012.

HAHN GRUPPE (2010): Retail Real Estate Report - Germany 2010/2011, online unter http://www.hahnag.de/uploads/tx_sbdownloader/inc-1_H4I-RRER-Bericht-E_final_P2_01.pdf, zuletzt geprüft am 20.09.2012.

HANSEN, RAINER (2002): Unternehmensfinanzierung und mehr: Bilanzoptimierung durch Off-Balance-Lösungen, in: Immobilien & Finanzierung – Der langfristige Kredit, Vol. 53, Nr. 24, 2002, S. 799-800.

HARDEGE, STEFAN (2008): Regulierung und Flexibilität, in: Institut der deutschen Wirtschaft (Hrsg.): Die Zukunft der Arbeit in Deutschland – Megatrends, Reformbedarf und Handlungsoptionen, Köln 2008, S. 199-224.

HARDIN, WILLIAM III (1999): Behavioral research into heuristics and bias as an academic pursuit – lessons from other disciplines and implications for real estate, in: Journal of Property Investment & Finance, Vol. 17, Nr. 4, 1999, S. 333-352.

HARDIN, WILLIAM III (1997): Heuristic use, credit constraints and real estate lending, in: Journal of Property Valuation and Investment, Vol. 15, Nr. 3, 1997, S. 245-255.

HAVARD, TIMOTHY (1999): Do valuers have a greater tendency to adjust a previous valuation upwards or downwards? in: Journal of Property Investment & Finance, Vol. 17, Nr. 4, 1999, S. 365-373.

HDE (2013): Der deutsche Einzelhandel, online unter <http://www.einzelhandel.de/index.php/presse/zahlenfaktengrafiken.html>, zuletzt geprüft am 11.07.2013.

HDE (2012): Der deutsche Einzelhandel – Stand September 2012, online unter <http://www.suedbaden.einzelhandel.de/pb/site/hde/node/1213371/Lde/index.html>, zuletzt geprüft am 21.10.2012.

HEINRITZ, GÜNTER (1999): Die Analyse von Standorten und Einzugsbereichen – methodische Grundfragen der geographischen Handelsforschung, Passau 1999.

HEINRITZ, GÜNTER/ KLEIN, KURT/ POPP, MONIKA (2003): Geografische Handelsforschung: Studienbücher der Geographie, Berlin 2003.

HENNINGS, GERD (2008): Standorttheorie: Standortverhalten von Unternehmen, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Immobilienökonomie Band 4 – Volkswirtschaftliche Grundlagen, München 2008, S. 355-372.

HEYSER, HARTWIG (2006): Bestimmungsgründe des Büromietzinses: Hedonische Mietpreise am Beispiel des Münchner Gewerbemarktes, in: Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 549, Berlin 2006.

HOCKMANN, HEINZ (2003): Institutionelles Asset Management in Deutschland und Europa, in: Leser, Hartmut /Rudolf, Markus (Hrsg.): Handbuch institutionelles Asset Management, Wiesbaden 2003, S. 3-17.

HÖB, STEPHAN (2008): Real Estate Asset Management- eine Analyse und Einordnung des Berufszweiges in das Feld des Immobilienmanagements, sowie die Problematik der Auswahl eines qualifizierten Asset Management-Dienstleisters, Regensburg 2008.

HOFMANN, JAN/ ROLLWAGEN, INGO/ SCHNEIDER, STEFAN (2007): Deutschland im Jahr 2020 – Neue Herausforderungen für ein Land auf Expedition, in: Aktuelle Themen 382, Deutsche Bank Research, online unter http://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/PROD00000000209595.PDF, zuletzt geprüft am 19.11.2012.

HOLLAND, HEINRICH (2001): Customer Relationship Management – ein neuer Marketing-Ansatz, in: Holland, Heinrich/ Huldi, Christian/ Kuhfuß, Holger/ Nitsche, Martin (Hrsg.): CRM im Direktmarketing – Kunden gewinnen durch interaktive Prozesse, Wiesbaden 2001, S. 11-58.

HOLZ, INGO-HANS (2010): „Teuer“ ist nicht gleich „Core“, in: Immobilien Zeitung Nr. 14, 2010, S. 2.

HOLZ, INGO-HANS/ WINKELMANN, FENJA (2008): Unternehmensimmobilien als neue Asset-Klasse, in: Schulte, Karl-Werner/ Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.): Handbuch Immobilien-Projektentwicklung, Köln 2008, S. 799-811.

HOLZMANN, CHRISTOPH/ CZAJA, MARTIN (2011): Warum ist ein Objekt mit einem 10-Jahres Mietvertrag gefährlich? in: BEOS Weiter Denken-Impuls #3 vom 16.02.2011, online unter <http://beos.net/informieren/weiter-denken>, zuletzt geprüft am 20.09.2012.

HOMMEL, ULRICH/ KNECHT, THOMAS/ WOHLBERG, HOLGER (2006): Handbuch Unternehmensrestrukturierung – Grundlagen, Konzepte, Maßnahmen, Wiesbaden 2006.

HOPF, CHRISTEL (1995): Qualitative Interviews in der Sozialforschung – ein Überblick, in: Flick, Uwe/ von Kardorff, Ernst/ Keupp, Heiner/ von Rosenstiel, Lutz/ Wolff, Stephan (1995): Handbuch qualitative Sozialforschung – Grundlagen, Konzepte, Methoden und Anwendungen, Weinheim 1995, S. 177-182.

HOPPENBROUWER, ERIC/ LOUW, ERIK (2005): Mixed-Use Development: theory and practice in Amsterdam's eastern Docklands, in: European Planning Studies, Vol. 13, Nr. 7, 2005, S. 967-983.

HÜBNER, JÜRGEN/ GRIESBACH, ANNETTE/ FÜRST, STEFANIE (2008): Ansprüche und Rechte des Mieters im Rahmen der Gebrauchsüberlassung und Gebrauchsgewährung, in: Lindner-Figura, Jan/ Oprée, Frank/ Stellmann, Frank (Hrsg.): Geschäftsraummiete, München 2008, S. 485-608.

HUMMEL, BORIS (1997): Internationale Standortentscheidung: Einflussfaktoren, informatorische Fundierung und Unterstützung durch computergestützte Informationssysteme, in: Schriftenreihe des Instituts für Allgemeine Wirtschaftsforschung der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg, Band 57, Freiburg 1997.

HYPZERT FACHGRUPPE LOGISTIK (2013): Bewertung von Logistikimmobilien, Berlin 2013.

IASB (2012): IFRS Press Release – IASB and FASB agree on lease accounting approach, online unter <http://www.ifrs.org/Alerts/PressRelease/Pages/Leases-13-June-2012.aspx>, zuletzt geprüft am 11.10.2012.

IBM (2013): IBM SPSS Statistics 21, online unter <http://www-01.ibm.com/software/de/analytics/spss/>, zuletzt geprüft am 16.07.2013.

ICB (2012): ICB Struktur und Definition, online unter http://www.icbenchmark.com/ICBDocs/Structure_Defs_German.pdf, zuletzt geprüft am 20.10.2012.

IFH – AUSSCHUSS FÜR DEFINITIONEN ZU HANDEL UND DISTRIBUTION (2006): Katalog E – Definitionen zu Handel und Distribution, Köln 2006.

IPD (2011): IPD German Annual Lease Review Studie 2011, online unter <http://www1.ipd.com/Pages/DNNPage.aspx?DestUrl=http%3a%2f%2fwww.ipd.com%2fsharepoint.aspx%3fTabId%3d3615>, zuletzt geprüft am 21.09.2012.

IPD (2009): Kürzere Mietvertragslaufzeiten für Büros in UK und Deutschland – IPD Mietvertragsanalyse, online unter http://www.presseportal.de/pm/70821/1522022/ipd_gmbh, zuletzt geprüft am 04.05.2011.

ISENHÖFER, BJÖRN/ VÄTH, ARNO/ HOFMANN, PHILIP (2005): Immobilienanalyse, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Immobilienökonomie Band 1, München 2005, S. 393-451.

JAHN, MANUEL (2012): Frühjahrsgutachten Einzelhandelsimmobilien 2012, in: IZ Immobilien Zeitung Verlagsgesellschaft (Hrsg.): Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2012 des Rates der Immobilienweisen, S. 117-155.

JAKOBSEN, STIG-ERIK/ ONSAGER, KNUT (2005): Head office location: agglomeration, clusters or flow nodes? in: Urban Studies, Vol. 42, Nr. 9, 2005, S. 1517-1535.

JANSSEN, JÜRGEN/ LAATZ, WILFRIED (2013): Statistische Datenanalyse mit SPSS – Eine anwendungsorientierte Einführung in das Basissystem und das Modul Exakte Tests, Berlin 2013.

JICK, TODD (1979): Mixing qualitative and quantitative methods: Triangulation in action, in: Administrative Science Quarterly, Vol. 24, Nr. 4, 1979, S. 602-611.

JLL (2012a): Investmentmarktüberblick – Der deutsche Investmentmarkt Q3 2012, online unter <http://www.joneslanglasalle.de/ResearchLevel1/Investmentmarkt%20-%203.%20Quartal%202012.pdf>, zuletzt geprüft am 12.12.2012.

JLL (2012b): Logistikimmobilien Report – 2012 – Der deutsche Logistikmarkt, online unter <http://www.joneslanglasalle.de/ResearchLevel1/Logistikimmobilienreport%20Deutschland%20-%202012.pdf>, zuletzt geprüft am 27.10.2012.

JLL (2012c): Immobilienmarkt – Definitionen, online unter http://www.joneslanglasalle.de/Germany/DE-DE/Documents/JLL_Germany_Research_Definitionen.pdf, zuletzt geprüft am 12.11.2012.

JLL (2011): Logistikimmobilien Report – 2011 – Der deutsche Logistikmarkt, online unter http://business.metropoluhr.de/fileadmin/user_upload/wmr.de/tmp/Presse/Newsletter_So_gesehen/3._Ausgabe_September_2011/Logistikimmobilienreport_Deutschland_2011.pdf, zuletzt geprüft am 21.10.2012.

JOACHIM, WILLI (2009): Nutzungsänderungen in der Gewerberaummierte, online unter http://db.mietgerichtstag.de/tl_files/Dateien/Mietgerichtstage/2009/Joachim_Nutzungsanderung.pdf, zuletzt geprüft am 08.11.2012.

JONES, GARETH/ BOUNCKEN, RICARDA (2008): Organisation – Theorie, Design und Wandel, München 2008.

JÜNGST, STEPHAN (2007): Wesentliche vertragliche und steuerliche Aspekte, in: Schäfer, Jürgen/ Conzen, Georg (Hrsg.): Praxishandbuch der Immobilien-Projektentwicklung – Akquisition – Konzeption – Realisierung – Vermarktung, München 2007, S. 672-693.

JUST, TOBIAS (2012): Demographic outlook and the implications for real estate markets, in: Just, Tobias/ Maennig, Wolfgang (Hrsg.): Understanding german real estate markets, Heidelberg 2012, S. 27-41.

JUST, TOBIAS (2010): Neue IFRS-Standards verändern Immobilieninvestmentmärkte, online unter http://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/PROD0000000000265154/Neue+IFRS-Standards+ver%C3%A4ndern+Immobilieninvestmentm%C3%A4rkte.PDF, zuletzt geprüft am 10.10.2012.

JUST, TOBIAS (2009): Demografie und Immobilien, München 2009.

JUST, TOBIAS (2008): Einzelhandelsimmobilienmärkte, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Immobilienökonomie Band 4 - Volkswirtschaftliche Grundlagen, München 2008, S. 253-271.

KAHNEMAN, DANIEL/ TVERSKY, AMOS (1979): Prospect theory: an analysis of decision under risk, in: Econometrica, Vol. 47, Nr. 2, 1979, S. 263-292.

KALLUS, WOLFGANG (2010): Erstellung von Fragebogen, Wien 2010.

KALUZA, BERND/ BLECKER, THORSTEN (2005): Flexibilität - State of the Art und Entwicklungstrends, in: Kaluza, Bernd/ Blecker, Thorsten (Hrsg.): Erfolgsfaktor Flexibilität - Strategien und Konzepte für wandlungsfähige Unternehmen, Berlin 2005, S. 1-28.

KAMPERMANN, MARC-TILL (2003): Die Standortentscheidung des BMW-Konzerns für Leipzig - Suchprozess, Standortfaktoren, und Entscheidungsgründe, Universität Dortmund, Fakultät Raumplanung, Arbeitspapiere zur Gewerbeplanung, Nr. 7, Dortmund 2003.

KAUFMANN, HEINZ/ PAPE, HEINZ (1996): Clusteranalyse, in: Fahrmeir, Ludwig/ Hamerle, Alfred/ Tutz, Gerhard (Hrsg.): Multivariate statistische Verfahren, Berlin 1996, S. 437-536.

KELLE, UDO/ ERZBERGER, CHRISTIAN (2008): Qualitative und quantitative Methoden: kein Gegensatz, in: Flick, Uwe/ von Kardorff, Ernst/ Steinke, Ines (Hrsg.): Qualitative Forschung: Ein Handbuch, Reinbek 2008, S. 299-309.

KERN, PETER/ BAUER, WILHELM/ KELTER, JÖRG (2007): Nutzungskonzepte und architektonische Ausgestaltung, in: Schäfer, Jürgen/ Conzen, Georg (Hrsg.): Praxishandbuch der Immobilien-Projektentwicklung - Akquisition - Konzeption - Realisierung - Vermarktung, München 2007, S. 237-269.

KESSLER, JOHANNES/ STEINER, CHRISTIAN (2009): Facetten der Globalisierung - zwischen Ökonomie, Politik und Kultur, Wiesbaden 2009.

KINKEL, STEFFEN (2009): Erfolgsfaktor Standortplanung - in- und ausländische Standorte richtig bewerten, Berlin 2009.

KINKEL, STEFFEN/ MALOCA, SPOMENKA (2009): Ausmaß und Motive von Produktionsverlagerungen und Rückverlagerungen im deutschen verarbeitenden Gewerbe, in: Kinkel, Steffen (Hrsg.): Erfolgsfaktor Standortplanung – in- und ausländische Standorte richtig bewerten, Berlin 2009, S. 23-34.

KINNARD, WILLIAM/ LENK, MARGARITA/ WORZALE, ELAINE (1997): Client pressure in the commercial appraisal industry: how prevalent is it? in: Journal of Property Valuation and Investment, Vol. 15, Nr. 3, 1997, S. 233-244.

KIRCHGÄSSNER, GEBHARD (2007): Homo Oeconomicus – the economic model of behavior and its applications in economics and other social sciences, New York 2007.

KIRCHGÄSSNER, GEBHARD (1991): Homo oeconomicus – das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Tübingen 1991.

KIRCHHOFF, SABINE/ KUHNT, SONJA/ LIPP, PETER/ SCHLAWIN, SIEGFRIED (2010): Der Fragebogen – Datenbasis, Konstruktion und Auswertung, Wiesbaden 2010.

KISHORE, ROHIT (2004): Theory of behavioral finance and its application to property market: a change in paradigm, in: Australian Property Journal, Vol. 38, Nr. 2, 2004, S. 105-110.

KLEIN, KURT/ SEGERER, MATTHIAS (2011): Immobilienwirtschaft und Discounter – ausgewählte theoretische Ansätze und erste empirische Befunde anhand des Lebensmitteleinzelhandels in Bayern, in: Jürgens, Ulrich (Hrsg.): Discounterwelten, Geographische Handelsforschung, Band 17, Passau 2011, S. 11-38.

KLUG, TINA/ HENN, REGINE/ SCHMIEDE, RUDI (2005): Büroarbeit im Wandel, in: Eisele, Johann/ Staniek, Bettina (Hrsg.): Bürobau Atlas, München 2005, S. 10-19.

KNOBLAUCH, HUBERT (2008): Zukunft und Perspektiven qualitativer Forschung, in: Flick, Uwe/ von Kardorff, Ernst/ Steinke, Ines (Hrsg.): Qualitative Forschung: Ein Handbuch, Reinbek 2008, S. 623-632.

KNORR, LIESEL (2010): IFRS für SMEs – Konkurrenz zum BilMoG? in: Küting, Karlheinz/ Pfitzer, Norbert/ Weber, Claus-Peter (Hrsg.): IFRS und BilMoG – Herausforderungen für das Bilanz- und Prüfungswesen, Stuttgart 2010, S. 255-267.

KOCH, STEFAN (2005): Werte und Wertewandel, in: Frey, Dieter/ von Rosenstiel, Lutz/ Hoyos, Carl Graf (Hrsg.): Wirtschaftspsychologie, Weinheim 2005, S. 401-406.

KOEPKE, RAINER (2008): Logistikimmobilien, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Immobilienökonomie Band 4 - Volkswirtschaftliche Grundlagen, München 2008, S. 417-429.

KOLBUSA, MATTHIAS (2011): Leistungssteigerung in der Mieterbindung und -gewinnung - über Exzellenz in der Mieterbindung zu nachhaltiger Mietergewinnung, in: Schäfer, Jürgen/ Conzen, Georg (Hrsg.): Praxishandbuch der Immobilieninvestition, München 2011, S. 615-628.

KOWAL, SABINE/ O'CONNELL, DANIEL (2008): Zur Transkription von Gesprächen, in: Flick, Uwe/ von Kardorff, Ernst/ Steinke, Ines (Hrsg.): Qualitative Forschung: Ein Handbuch, Reinbek 2008, S. 437-477.

KPMG (2012): IFRS Newsletter: Leases - the future of lease accounting, online unter <http://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/ifrs-insurance-newsletters/Documents/leases-newsletter-2012-11.pdf>, zuletzt geprüft am 07.10.2012.

KROMREY, HELMUT (2009): Empirische Sozialforschung - Modelle und Methoden der standardisierten Datenerhebung und Datenauswertung, Stuttgart 2009.

KROMREY, HELMUT (2002): Empirische Sozialforschung- Modelle und Methoden der standardisierten Datenerhebung und Datenauswertung, Opladen 2002.

KRÜGER, UWE (2010): Wirtschaftszweig Einzelhandel: Zahlen, Daten, Fakten, in: Soethe, Robert/ Rohmert, Werner (Hrsg.): Einzelhandelsimmobilien - Marktsituation, Perspektiven, Trends, Freiburg 2010, S. 33-43.

KRUMM, PETER/ LINNEMAN, PETER (2001): Corporate Real Estate Management, Samuel Zell and Robert Lurie Real Estate Center at The Wharton School, University of Pennsylvania, Working Paper Nr. 370, Philadelphia 2001, online unter <http://realestate.wharton.upenn.edu/research/papers/full/370.pdf>, zuletzt geprüft am 02.10.2012.

KÜTING, KARLHEINZ/ TESCHE, THOMAS (2009): Wirtschaftliche Zurechnung, in: Küting, Karlheinz/ Pfitzer, Norbert/ Weber, Claus-Peter (Hrsg.): Das neue deutsche Bilanzrecht - Handbuch zur Anwendung des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG), Stuttgart 2009, S. 183-195.

KÜTING, KARLHEINZ/ PFITZER, NORBERT/ WEBER, CLAUS-PETER (2011): IFRS oder HGB? Systemvergleich und Beurteilung, Stuttgart 2011.

KÜTING, KARLHEINZ/ PFITZER, NORBERT/ WEBER, CLAUS-PETER (2010): IFRS und BilMoG - Herausforderungen für das Bilanz- und Prüfungswesen, Stuttgart 2010.

KÜTING, KARLHEINZ/ PFITZER, NORBERT/ WEBER, CLAUS-PETER (2009): Vorwort zur 2. Auflage, in: Küting, Karlheinz/ Pfitzer, Norbert/ Weber, Claus-Peter (Hrsg.): Das neue deutsche Bilanzrecht – Handbuch zur Anwendung des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG), Stuttgart 2009, S. V-VI.

KUHN, BRITTA (2010): EU-Leitfaden für Unternehmen: Die Vorgaben der Europäischen Union optimal nutzen (German Edition), Wiesbaden 2010.

LAFOUNTAIN, COURTNEY (2005): Where do firms locate? Testing competing models of agglomeration, in: Journal of Urban Economics, Vol. 58, Nr. 2, 2005, S. 338-366.

LAMNEK, SIEGFRIED (2010): Qualitative Sozialforschung, Weinheim 2010.

LAMNEK, SIEGFRIED (1995): Qualitative Sozialforschung, Weinheim 1995.

LANGE, BETTINA (2011): Immobilienbestandsmanagement, in: Brauer, Kerry (Hrsg.): Grundlagen der Immobilienwirtschaft – Recht – Steuern – Marketing – Finanzierung – Bestandsmanagement – Projektentwicklung, Wiesbaden 2011, S. 529-580.

LANGER, ANTJE (2010): Transkribieren – Grundlagen und Regeln, in: Friebertshäuser, Barbara/ Langer, Antje/ Prengel, Annedore (Hrsg.): Handbuch qualitative Forschungsmethoden in der Erziehungswissenschaft, Weinheim 2010, S. 515-526.

LEHNER, CLAUS (2010): Erfolgreiches Portfolio- und Asset Management für Immobilienunternehmen – Die 8 Werthebel, Wiesbaden 2010.

LEISHMAN, CHRIS/ WATKINS, CRAIG (2004): The decision-making behaviour of office occupiers, in: Journal of Property Investment & Finance, Vol. 22, Nr. 4, 2004, S. 307-319.

LEISHMAN, CHRIS/ DUNSE, NEIL/ WARREN, FRANCIS/ WATKINS, CRAIG (2003): Office space requirements: comparing occupiers' preferences with agents' perceptions, in: Journal of Property Investment & Finance, Vol. 21, Nr. 1, 2003, S. 45-60.

LEVIN, GERALD (2004): Is the time right for a Sale-Leaseback? in: Financial Executive, Vol. 20, Nr. 6, 2004, S. 58-59.

LEVY, DEBORAH/ SCHUCK, EDWARD (2005): The influence of clients on valuations: the clients' perspective, in: Journal of Property Investment & Finance, Vol. 23, Nr. 2, 2005, S. 182-201.

LEVY, DEBORAH/ SCHUCK, EDWARD (1999): The influence of clients on valuations, in: Journal of Property Investment & Finance, Vol. 17, Nr. 4, 1999, S. 380-400.

LINDNER-FIGURA, JAN (2008): Abschluss und Inhalt des Mietvertrages, in: Lindner-Figura, Jan/ Oprée, Frank/ Stellmann, Frank (Hrsg.): Geschäftsraummiete, München 2008, S. 119-158.

LINDNER-FIGURA, JAN/ BARTHOLOMÄI, REINHARD (2008): Geschäftsraummiete, München 2008.

LINDNER-FIGURA, JAN/ STELLMANN, FRANK (2008): Einleitung, in: Lindner-Figura, Jan/ Oprée, Frank/ Stellmann, Frank (Hrsg.): Geschäftsraummiete, München 2008, S. 1-20.

LIOW, KIM/ OOI, JOSEPH (2000): Current issues in strategic corporate real estate asset analysis and management, in: Journal of Corporate Real Estate, Vol. 2, Nr. 2, 2000, S. 240-249.

LITZ, HANS (2000): Multivariate statistische Methoden und ihre Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, München 2000.

LIZIERI, COLIN (2003): Occupier requirements in commercial real estate markets, in: Urban Studies, Vol. 40, Nr. 5/6, 2003, S. 1151-1169.

LÖFFLER, KLAUS/ REIFF, GUNTER (2010): Der Nutzermarkt, in: Soethe, Robert/ Rohmert, Werner (Hrsg.): Einzelhandelsimmobilien: Marktsituation, Perspektiven, Trends, Freiburg 2010, S. 151-165.

LÖFFLER, KLAUS/ ANGLOHER, SIMONE (2008): Gestaltungsalternativen nach Handels- und Steuerrecht, in: Börner, Christoph/ Everling, Oliver/ Soethe, Robert (Hrsg.): Kauf, Leasing und Miete im Rating - Finanzierungswege langlebiger Wirtschaftsgüter sicher beurteilen, Wiesbaden 2008, S. 97-118.

LOGISTIKCLUSTER NRW (2012): Ansiedlungshandbuch Logistik.NRW – Leitfaden für Regionen und Kommunen (Fassung 2012), online unter http://www.logit-club.de/fileadmin/upload/Berichte_und_Pr_sentationen/2012/Ansiedlungshandbuch_2012.pdf, zuletzt geprüft am 25.05.2013.

LOITZ, RÜDIGER/ LEUCHTENSTERN, SYLVIA/ KRONER, MATTHIAS (2011): Leasing Heute und Morgen – Die Unternehmenspraxis, in: Der Betrieb, Nr. 34, 2011, S. 1873-1881.

LÜTTGAU, THOMAS (2009): Konfliktfeld Raumordnung, in: Stumpf, Joachim/ Hahn, Stefanie/ Achammer, Christoph (Hrsg.): Fachmarktatlas 2009 - Fachmarktzentren, Standorte, Agglomerationen, Konzepte, Hintergründe, München 2009, S. 36-45.

MAAB, FRANK (2004): Standortverlagerungen von Unternehmen – Verbreitung, Hintergründe und wirtschaftliche Auswirkungen am Beispiel Nordrhein-Westfalens, Wiesbaden 2004.

MACCOWAN, RICHARD/ ORR, ALLISON (2008): A behavioral study of the decision processes underpinning disposals by property fund managers, in: Journal of Property Investment & Finance, Vol. 26, Nr. 4, 2008, S. 342-361.

MACHARZINA, KLAUS/ WOLF, JOACHIM (2010): Unternehmensführung - Das internationale Managementwissen - Konzepte - Methoden - Praxis, Wiesbaden 2010.

MAHLER, KILIAN (2008): Logistikimmobilien: Optimierung des Investment- und Logistikerfolges, in: Schulte, Karl-Werner/ Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.): Schriften zur Immobilienökonomie: Band 45, Köln 2008.

MARTIN, ANJA (2011): Geteilt und vernetzt, in: Frankfurt Allgemeine Sonntagszeitung, Nr. 48, S. V 11 und S. V 13.

MAY, TIM (2001): Social research - issues, methods and process, Birmingham 2001.

MAYER, HORST (2009): Interview und schriftliche Befragung: Entwicklung - Durchführung - Auswertung, München 2009.

MAYER, HORST (2006): Interview und schriftliche Befragung: Entwicklung - Durchführung - Auswertung, München 2006.

MAYER, HORST (2002): Interview und schriftliche Befragung: Entwicklung - Durchführung - Auswertung, München 2002.

MAYRING, PHILIPP (2002): Einführung in die qualitative Sozialforschung, Weinheim 2002.

MAYRING, PHILIPP (1999): Einführung in die qualitative Sozialforschung: Eine Anleitung zu qualitativem Denken, Weinheim 1999.

MAYRZEDT, HANS (2007): Die Immobilie als Wirtschaftssektor und institutionelle Anlageform, in: Mayrzedt, Hans/ Geiger, Norbert/ Klett, Eckhard/ Beyerle, Thomas (Hrsg.): Internationales Immobilienmanagement - Handbuch für Praxis, Aus- und Weiterbildung, München 2007, S. 3-31.

MCALLISTER, PATRICK (2001): Pricing short leases and break clauses using simulation methodology, in: Journal of Property Investment & Finance, Vol. 19, Nr. 4, 2001, S. 361-374.

MCALLISTER, PATRICK/ TARBERT, HEATHER (1999): Bargaining, utility and rents: analysing the effect of potential lease termination on rent negotiation outcomes, in: Journal of Property Investment & Finance, Vol. 17, Nr. 3, 1999, S. 354-364.

MCCANN, PHILIP (2001): The optimal length of an industrial tenancy, in: Journal of Property Research, Vol. 18, Nr. 4, 2001, S. 321-340.

MCCANN, PHILIP/ MUDAMBI, RAM (2004): The location behavior of the multinational enterprise: some analytical issues, in: Growth and Change, Vol. 35, Nr. 4, 2004, S. 491-524.

MEISTER, DIETMAR/ WALSH, PETER (2009): Rating von Projektentwicklungen bei Discounter-Märkten, in: Everling, Oliver/ Jahn, Olaf/ Kammermeier, Elisabeth (Hrsg.): Rating von Einzelhandelsimmobilien - Qualität, Potenziale und Risiken sicher bewerten, Wiesbaden 2009, S. 345-361.

MERKENS, HANS (2008): Auswahlverfahren, Sampling, Fallkonstruktion, in: Flick, Uwe/ von Kardorff, Ernst/ Steinke, Ines (Hrsg.): Qualitative Forschung: Ein Handbuch, Reinbek 2008, S. 286-299.

MERKENS, HANS (2003): Stichproben bei qualitativen Studien, in: Friebertshäuser, Barbara/ Prengel, Annedore (Hrsg.): Handbuch qualitative Forschungsmethoden in der Erziehungswissenschaft, Weinheim 2003, S. 97-104.

METZ, KARL HEINZ (2006): Ursprünge der Zukunft - die Geschichte der Technik in der westlichen Zivilisation, Paderborn 2006.

MEUSER, MICHAEL/ NAGEL, ULRIKE (2010): Experteninterviews - wissenssoziologische Voraussetzungen und methodische Durchführung, in: Friebertshäuser, Barbara/ Prengel, Annedore (Hrsg.): Handbuch qualitative Forschungsmethoden in der Erziehungswissenschaft, Weinheim 2010, S. 457-571.

MUMMENDEY, HANS DIETER/ GRAU, INA (2008): Die Fragebogen-Methode, Göttingen 2008.

MUNCKE, GÜNTER/ DZIOMBA, MAIKE/ WALTHER, MONIKA (2008): Standort- und Marktanalysen in der Immobilienwirtschaft - Ziele, Gegenstand, methodische Grundlagen und Informationsbeschaffung, in: Schulte, Karl-Werner/ Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.): Handbuch Immobilien-Projektentwicklung, Köln 2008, S. 133-206.

MUSCHIOLE, ROMAN (2007): Begegnungsqualität in Bürogebäuden - Ergebnisse einer empirischen Studie, Aachen 2007.

MUSCHIOLE, ROMAN (2005): Begegnungsqualität, in: Eisele, Johann/ Staniek, Bettina (Hrsg.): Bürobau Atlas, München 2005, S. 200-207.

NEHM, ALEXANDER/ VERES-HOMM, UWE/ KÜBLER, ANNEMARIE (2011): Logistikimmobilien – Markt und Standorte 2011 – Deutschland, Österreich, Schweiz, Nürnberg 2011.

NEHM, ALEXANDER/ VERES-HOMM, UWE/ KILLE, CHRISTIAN (2009): Logistikimmobilien in Deutschland – Markt und Standorte, Nürnberg 2009.

NEUHAUS, KAI-JOCHEN (2011): Handbuch der Geschäftsraummiete – Recht, Praxis, Verwaltung, Köln 2011.

NEWELL, ALLEN/ SIMON, HERBERT (1972): Human problem solving, Englewood Cliffs 1972.

NIEMI, JESSICA/ LINDHOLM, ANNA-LIISA (2010): Methods for evaluating office occupiers' needs and preferences, in: Journal of Corporate Real Estate, Vol. 12, Nr. 1, 2010, S. 33-46.

NORD/LB IMMOBILIEN RESEARCH (2007): Global Markets Real Estate: Herausforderungen für Einzelhandelsimmobilien, online unter <http://www.forum-einzelhandel.de/doc/Einzelhandelsimmobilien.pdf>, zuletzt geprüft am 01.07.2011.

NORTHCRAFT, GREGORY/ NEALE, MARGARET (1987): Experts, amateurs and real estate: an anchoring-and-adjustment perspective on property pricing decisions, in: Organizational Behavior and Human Decision Processes, Vol. 39, Nr. 1, 1987, S. 84-97.

NOURSE, HUGH (1992): Real estate flexibility must complement business strategy, in: Real Estate Review, Vol. 21, Nr. 4, 1992, S. 25-27.

NOURSE, HUGH (1990): Corporate real estate ownership as a form of vertical integration, in: Real Estate Review, Vol. 20, Nr. 3, 1990, S. 68-72.

O'MARA, MARTHA (1999): Strategic drivers of location decisions for information-age companies, in: Journal of Real Estate Research, Vol. 17, Nr. 3, 1999, S. 365-386.

O'ROARTY, BRENNAN (2001): Flexible space solutions: An opportunity for occupiers and investors, in: Journal of Corporate Real Estate, Vol. 3, Nr. 1, 2001, S. 69-80.

o.V. (2003): Editorial to special issue: Behavioral Real Estate, in: Journal of Property Investment & Finance, Vol. 22, Nr. 4, 2003, o.S.

PEISERT, RENÉ (2004): Die Wahl internationaler Standorte durch europäische Handelsunternehmen: Internationalisierungspfade, Strategiemuster, empirische Befunde und Handlungsempfehlungen, in: Olbrich, Rainer (Hrsg.): Berichte aus dem Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insb. Marketing, Forschungsbericht Nr. 10, Hagen 2004.

PEPPEL, ANDREAS (2007): Innerstädtische Einzelhandelsentwicklung durch Großprojekte - Auswirkungen auf traditionelle Einzelhandelsbetriebe am Beispiel des Shopping-Centers „City-Galerie“ in Siegen, Bochum 2007.

PFNÜR, ANDREAS (2011): Modernes Immobilienmanagement - Immobilieninvestment, Immobilienennutzung, Immobilienentwicklung und -betrieb, Berlin 2011.

PFNÜR, ANDREAS/ SCHÄFER, CHRISTINA/ ARMONAT, STEFAN (2004): Aligning corporate real estate to real estate investment functions: improved property decision making using a real option approach, in: Journal of Corporate Real Estate, Vol. 6, Nr. 3, 2004, S. 243-263.

PICOT, ARNOLD/ REICHWALD, RALF/ WIGAND, ROLF (2003): Die grenzenlose Unternehmung: Information, Organisation und Management, Wiesbaden 2003.

PIERSCHKE, BARBARA (2001): Die organisatorische Gestaltung des betrieblichen Immobilienmanagements, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Schriften zur Immobilienökonomie, Band 14, Köln 2001.

PIERSCHKE, BARBARA/ PELZETER, ANDREA (2005): Facilities Management, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Immobilienökonomie Band 1 - Betriebswirtschaftliche Grundlagen, München 2005, S. 343-387.

PILLER, FRANK (2006): Mass Customization - ein wettbewerbsstrategisches Konzept im Informationszeitalter, in: Picot, Arnold/ Reichwald, Ralf/ Franck, Egon (Hrsg.): Markt- und Unternehmensentwicklung, Wiesbaden 2006.

PINDER, JAMES/ WILKINSON, SARA (2000): The obsolescence of office property: a new research agenda, online unter http://www.arcom.ac.uk/-docs/proceedings/ar2000-375-384_Pinder_and_Wilkinson.pdf, zuletzt geprüft am 21.10.2012.

PINK, MATTHIAS (2011): Nachhaltige Büroimmobilien, in: Savills Research Analyse, Nr. 1, 2011, online unter <http://pdf.euro.savills.co.uk/ger-ger-2011/nachhaltige-bueroimmobilien---ausgabe-1.pdf>, zuletzt geprüft am 21.11.2012.

PSEPHOS INSTITUT FÜR MARKT-, POLITIK- UND SOZIALFORSCHUNG (2004): Trendbarometer Büroimmobilien: Repräsentativbefragung von KMU-Mietern aus der Dienstleistungsbranche, Berlin 2004.

PwC (2012): Straight away - IFRS bulletin from PwC, online unter http://www.pwc.com/im/en/publications/assets/IASB_FASB_Leasing_redeliberations_-_June_2012.pdf, zuletzt geprüft am 09.10.2012.

PwC (2011): Lease accounting - heute und morgen, online unter http://www.pwc.de/de_DE/de/rechnungslegung/assets/PwC_Leasingbilanzierung_Studie.pdf, zuletzt geprüft am 10.10.2012.

QUANTE, RAINER (2011): Praxishandbuch Immobilien Asset Management - Leistungsbild einer Managementdisziplin mit Praxisbeispielen für die Wertsteigerungspotentiale von Immobilien, Köln 2011.

RAAB-STEINER, ELISABETH/ BENESCH, MICHAEL (2008): Der Fragebogen - Von der Forschungsidee zur SPSS-Auswertung, Wien 2008.

RABIANSKI, JOSEPH (2007): Employee quality of life in corporate location decisions, in: Journal of Corporate Real Estate, Vol. 9, Nr. 1, 2007, S. 50-63.

RABIANSKI, JOSEPH/ GIBLER, KAREN/ TIDWELL, ALAN/ CLEMENTS III, SHERWOOD (2009): Mixed-Use Development: a call for research, in: Journal of Real Estate Literatur, Vol. 17, Nr. 2, 2009, S. 205-230.

RASILA, HEIDI/ NENONEN, SUVI (2008): Intra-firm decision-maker perceptions of relocation risks, in: Journal of Corporate Real Estate, Vol. 10, Nr. 4, 2008, S. 262-272.

RATCLIFFE, JOHN (2000): Scenario building: a suitable method for strategic property planning? in: Property Management, Vol. 18, Nr. 2, 2000, 127-144.

RICS (2012): Leistungsverzeichnis Asset Management in Deutschland, Frankfurt am Main 2012.

ROLF, NORBERT (2011): Der Asset Manager steuert das System, und das System arbeitet, in: Ernst&Young (Hrsg.): Real Estate Asset Management - Insourcing oder Outsourcing: Was will der Markt? o.O. 2011, S. 16-19.

ROPETER-AHLERS, SVEN/ VAABEN, NICOLE (2004): Wirtschaftlichkeitsanalyse im Rahmen der Immobilienbereitstellung, in: Schulte, Karl-Werner/ Schäfers, Wolfgang (Hrsg.): Handbuch Corporate Real Estate Management, Köln 2004, S. 169-192.

ROTHENBERGER, STEEN (2010): Foreign real estate investment in Sub-Saharan Africa: a behavioral approach in countervailing the investment stigma by image analysis and exploration of the Tanzanian real estate market, in: Schulte, Karl-Werner/ Bone-Winkel, Stephan/ Schäfers, Wolfgang (Hrsg.): Schriften zur Immobilienökonomie, Band 58, Köln 2010.

ROTHLAUF, JÜRGEN (2010): Total Quality Management in Theorie und Praxis - zum ganzheitlichen Unternehmensverständnis, München 2010.

ROWLAND, PATRICK (2000): Pricing lease clauses: the prospect of an art becoming science, in: Journal of Property Investment & Finance, Vol. 18, Nr. 2, 2000, S. 177-195.

RUDOLF, MATTHIAS/ MÜLLER, JOHANNES (2012): Multivariate Verfahren - Eine praxisorientierte Einführung mit Anwendungsbeispielen in SPSS, Göttingen 2012.

SAWTOOTH SOFTWARE (2013): SSI Web, online unter <http://www.sawtoothsoftware.com/products/ssiweb/>, zuletzt geprüft am 25.06.2013.

SCHÄFERS, WOLFGANG (2004): Strategische Ausrichtung im Immobilien-Management, in: Schulte, Karl-Werner/ Schäfers, Wolfgang (Hrsg.): Handbuch Corporate Real Estate Management, Köln 2004, S. 221-248.

SCHÄFERS, WOLFGANG (1997): Strategisches Management von Unternehmensimmobilien - Bausteine einer theoretischen Konzeption und Ergebnisse einer empirischen Untersuchung, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Schriften zur Immobilienökonomie, Band 3, Köln 1997.

SCHÄFERS, WOLFGANG/ GIER, SONJA (2005): Corporate Real Estate Management, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Immobilienökonomie Band 1 - Betriebswirtschaftliche Grundlagen, München 2005, S. 841-893.

SCHEER-HENNINGS, REINHARD (2004): Probleme und Gestaltungsmöglichkeiten bei Kauf- und Gewerbemietverträgen aus der Sicht von Immobiliennutzern, in: Schulte, Karl-Werner/ Schäfers, Wolfgang (Hrsg.): Handbuch Corporate Real Estate Management, Köln 2004, S. 327-352.

SCHLEICH, HELMUT (2011): Sustainable Property Portfolio Management - with special consideration of energy efficient improvements in the property portfolio stock, in: Schulte, Karl-Werner/ Bone-Winkel, Stephan/ Schäfers, Wolfgang (Hrsg.): Schriften zur Immobilienökonomie, Band 61, Köln 2011, zitiert aus der eingereichten Fassung der Dissertation an der Universität Regensburg.

SCHMIDT, CHRISTIANE (2010): Auswertungstechniken für Leitfadeninterviews, in: Friebertshäuser, Barbara/ Langer, Antje/ Prengel, Annedore (Hrsg.): Handbuch qualitative Forschungsmethoden in der Erziehungswissenschaft, Weinheim 2010, S. 473-486.

SCHMIDT, CHRISTIANE (2008): Analyse von Leitfadeninterviews, in: Flick, Uwe/ von Kardorff, Ernst/ Steinke, Ines (Hrsg.): Qualitative Forschung: Ein Handbuch, Reinbek 2008, S. 447-456.

SCHMIDT, JOACHIM (2006): Gewerbeimmobilien vermieten & verwalten, Freiburg 2006.

SCHMITZ, FRANK/ HUTHMANN, ANDREAS (2012): Bilanzierung von Finanzinstrumenten - IAS/IFRS und BilMoG, Wiesbaden 2012.

SCHNABEL, ULRICH/ DOLD, CLAUDIA (2003): Unterstützung moderner Organisationsformen durch Multimedia, in: Bullinger, Hans-Jörg/ Warnecke, Hans-Jürgen/ Westkämper, Engelbert (Hrsg.): Neue Organisationsformen im Unternehmen - Ein Handbuch für das moderne Management, Berlin 2003, S. 705-724.

SCHNEIDER, WOLFGANG/ VÖLKER, ANDREAS (2007): Grundstücks-, Standort- und Marktanalyse, in: Schäfer, Jürgen/ Conzen, Georg (Hrsg.): Praxishandbuch der Immobilien-Projektentwicklung - Akquisition - Konzeption - Realisierung - Vermarktung, München 2007, S. 101-121.

SCHNELL, RAINER/ HILL, PAUL/ ESSER, ELKE (2005): Methoden der empirischen Sozialforschung, München 2005.

SCHNELL, RAINER/ HILL, PAUL/ ESSER, ELKE (1999): Methoden der empirischen Sozialforschung, München 1999.

SCHOLL, ARMIN (2003): Die Befragung - sozialwissenschaftliche Methode und kommunikationswissenschaftliche Anwendung, Konstanz 2003.

SCHULTE, KARL-WERNER/ BONE-WINKEL, STEPHAN (2008): Grundlagen der Projektentwicklung aus immobilienwirtschaftlicher Sicht, in: Schulte, Karl-Werner/ Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.): Handbuch Immobilien-Projektentwicklung, Köln 2008, S. 23-89.

SCHULTE, KARL-WERNER/ PIERSCHKE, BARBARA (2000): Facilities Management, Köln 2000.

SCHULTE, KARL-WERNER/ SCHÄFERS, WOLFGANG (2005): Immobilienökonomie als wissenschaftliche Disziplin, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Immobilienökonomie Band 1 - Betriebswirtschaftliche Grundlagen, München 2005, S. 49-69.

SCHULTE, KARL-WERNER/ SCHÄFERS, WOLFGANG (2004): Handbuch Corporate Real Estate Management, Köln 2004.

SCHULTE, KARL-WERNER/ WALBRÖHL, VICTORIA (2002): Immobilien Asset Management: Grundlagen - Rahmenbedingungen - Produkte - Prozess, in: Schulte, Karl-Werner/ Achleitner, Ann-Kristin/ Schäfers, Wolfgang/ Knobloch, Bernd (Hrsg.): Handbuch Immobilien-Banking - Von der traditionellen Immobilien-Finanzierung zum Immobilien-Investmentbanking, Köln 2002, S. 657-688.

SCHULTE, KARL-WERNER/ ROTTKE, NICO/ PITSCHKE, CHRISTOPH (2005): Transparency in the German real estate market, in: Journal of Property Investment & Finance, Vol. 23, Nr. 1, 2005, S. 90-108.

SCHULTE, KARL-WERNER/ SCHÄFERS, WOLFGANG/ WIFFLER, MATTHIAS (2004): Modernes Immobilien-Management bei Corporates und Publics, in: Schulte, Karl-Werner/ Schäfers, Wolfgang (Hrsg.): Handbuch Corporate Real Estate Management, Köln 2004, S. 29-53.

SCHWENKER, BURKHARD/ BÖTZEL, STEFAN (2006): Auf Wachstumskurs: Erfolg durch Expansion und Effizienzsteigerung, Berlin 2006.

SEB ASSET MANAGEMENT AG (2011): SEB Büromieter-Almanach 2011 - Faktoren der Mietentscheidung und -zufriedenheit, Frankfurt 2011.

SEGERER, MATTHIAS (2012): Das Angebot und die Nachfrage nach Typen von Handelsimmobilien: Eine Synthese aus Theorien der Handelsforschung und der Immobilienwirtschaft, Working Paper an der Universität Regensburg.

SEILER, MICHAEL/ SEILER, VICKY/ LANE, MARK (2010): Mental accounting and false reference points in real estate investment decision making, in: Journal of Behavioral Finance (forthcoming), online unter http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1625407, zuletzt geprüft am 12.08.2012.

SHILTON, LEON/ STANLEY, CRAIG (1999): Spatial patterns of headquarters, in: Journal of Real Estate Research, Vol. 17, Nr. 3, 1999, S. 341-364.

SOENS, MARGARET/ BROWN, ROBERT (1994): Real Estate Asset Management - executive strategies for profit making, New York 1994.

SORGE, CORNELIA/ ULMER, MONIKA (2009): Entwicklung einer Kennzahl zur Beurteilung von Büroimmobilienmärkten hinsichtlich ihrer natürlichen Flächenumsatzzahlen: Ein Berechnungsmodell zur Identifikation von Mindestumsätzen durch endogene Markteinflüsse, Norderstedt 2009.

STANIEK, BETTINA (2005): Büroorganisationsformen, in: Eisele, Johann/ Staniek, Bettina (Hrsg.): Bürobau Atlas, München 2005, S. 54-67.

STATISTISCHES BUNDESAMT (2012a): Gesellschaft und Staat - Bevölkerung - Wanderungen - Wanderungen nach Bundesländern, online unter http://www.statistik-portal.de/Statistik-Portal/de_jb01_jahrta5.asp, zuletzt geprüft am 20.09.2012.

STATISTISCHES BUNDESAMT (2012b): Gesellschaft und Staat - Bevölkerung - Wanderungen - Wanderungen zwischen Deutschland und dem Ausland (ab 2003), online unter <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesellschaftStaat/Bevoelkerung/Wanderungen/Tabellen/WanderungenInsgesamt.html>, zuletzt geprüft am 20.09.2012.

STATISTISCHES BUNDESAMT (2012c): Gesamtwirtschaft und Umwelt - Unternehmen, Handwerk - Insolvenzen, online unter <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/UnternehmenHandwerk/Insolvenzen/Insolvenzen.html>, zuletzt geprüft am 20.09.2012.

STATISTISCHES BUNDESAMT (2012d): Gesellschaft und Staat - Öffentliche Finanzen und Steuern - Umsatzsteuerstatistik (Vorankündigungen) 2010, online unter https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/FinanzenSteuern/Steuern/Umsatzsteuer/Umsatzsteuer2140810107004.pdf?__blob=publicationFile, zuletzt geprüft am 13.10.2012.

STATISTISCHES BUNDESAMT (2009): Bevölkerung Deutschlands bis 2060 - 12. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung, online unter https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/Bevoelkerung/VorausberechnungBevoelkerung/BevoelkerungDeutschland2060Presse5124204099004.pdf?__blob=publicationFile, zuletzt geprüft am 20.11.2012.

STEGNER, EBERHARD (2008): Handelsimmobilien, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Immobilienökonomie Band 4 - Volkswirtschaftliche Grundlagen, München 2008, S. 431-447.

STEINKE, INES (2008): Gütekriterien qualitativer Forschung, in: Flick, Uwe/ von Kardorff, Ernst/ Steinke, Ines (Hrsg.): Qualitative Forschung: Ein Handbuch, Reinbek 2008, S. 319-331.

STEINMÜLLER, THOMAS (2003): Finanzierung von Logistikimmobilien, in: Bundesvereinigung Logistik (Hrsg.): Finanzierung eine neue Dimension der Logistik, Berlin 2003, S. 171-185.

- STEINMÜLLER, THOMAS/ MAHLER, KILIAN (2008): Logistikk Immobilienmärkte, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Immobilienökonomie Band 4 - Volkswirtschaftliche Grundlagen, München 2008, S. 239-251.
- STELLMANN, FRANK (2008): Die Untermiete, in: Lindner-Figura, Jan/ Oprée, Frank/ Stellmann, Frank (Hrsg.): Geschäftsraummiete, München 2008, S. 749-768.
- STELLMANN, FRANK (2006): Wohn- und Gewerberaummiere, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Immobilienökonomie Band 2 - Rechtliche Grundlagen, München 2006, S. 179-273.
- STELLMANN, FRANK (2001): Wohn- und Gewerberaummiere, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Immobilienökonomie Band 2 - Rechtliche Grundlagen, München 2001, S. 173-265.
- STUMPF, JOACHIM/ HAHN, STEFANIE/ ACHAMMER, CHRISTOPH (2009): Fachmarktatlas 2009 - Fachmarktzentren, Standorte, Agglomerationen, Konzepte, Hintergründe, München 2009.
- TANK, SUSANNE/ BAUMGARTEN, BETTINA/ KUTZ, LARS (2011): Gewerberaummiere, München 2011.
- TEICHMANN, SVEN (2007): Bestimmung und Abgrenzung von Managementdisziplinen im Kontext des Immobilien- und Facilities Managements, in: Zeitschrift für Immobilienökonomie, Nr. 2, 2007, S. 5-37.
- THOMAS, MATTHIAS (2002): Performancemessung im Immobilien Asset Management, in: Schulte, Karl-Werner/ Achleitner, Ann-Kristin/ Schäfers, Wolfgang/ Knobloch, Bernd (Hrsg.): Handbuch Immobilien-Banking - Von der traditionellen Immobilien-Finanzierung zum Immobilien-Investmentbanking, Köln 2002, S. 689-714.
- TISHMAN SPEYER (2012): About us - Executive Team - Robert V. Tishman, online unter <http://www.tishmanspeyer.com/about/Bios.aspx?id=1>, zuletzt geprüft am 20.09.2012.
- TRESCHER, KLAUS (1997): Von der Immobilienverwaltung zum Asset Management, in: Falk, Bernd (Hrsg.): Das große Handbuch Immobilien-Management, Landsberg am Lech 1997, S. 569-620.
- TRÜBESTEIN, MICHAEL (2011): Real Estate Asset Management für institutionelle Investoren - Eine theoretische Konzeption und empirische Untersuchung aus Sicht institutioneller Investoren in Deutschland, in: Schulte, Karl-Werner/ Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.): Schriften zur Immobilienökonomie, Band 59, Köln 2011.

TVERSKY, AMOS/ KAHNEMAN, DANIEL (1974): Judgment under uncertainty: heuristics and biases, in: Science, Vol. 185, Nr. 4157, 1974, S. 1124-1130.

VAAßEN, NICOLE (1999): Gewerbliches Immobilienleasing – Eine quantitative und qualitative Analyse aus Sicht des Leasingnehmers, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Schriften zur Immobilienökonomie: Band 10, Köln 1999.

VÄTH, ARNO/ HOBERG, WENZEL (2005): Immobilienanalyse – Beurteilung von Standort, Markt, Gebäude und Vermietung, in: Schulte, Karl-Werner/ Bone-Winkel, Stephan/ Thomas, Matthias (Hrsg.): Handbuch Immobilien-Investition, Köln 2005, S. 359-390.

VON SCHWANENFLUG, CHRISTOPH (2012): Die neuen Champions kaufen, in: Immobilien Zeitung, Nr. 26, 2012, S. 10.

VON STENGEL, RÜDIGER (2003): Portfoliomanagement institutioneller Anleger, in: Gondring, Hanspeter/ Zoller, Edgar/ Dinauer, Josef (Hrsg.): Real Estate Investment Banking: Neue Finanzierungsformen bei Immobilieninvestitionen, Wiesbaden 2003, S. 313-326.

VON NITZSCH, RÜDIGER/ FRIEDRICH, CHRISTIAN (1999): Erkenntnisse der verhaltenswissenschaftlichen Kapitalmarktforschung – Behavioral Finance, in: Die Sparkasse, Vol. 116, Nr. 11, 1999, S. 497-505.

WAKKER, PETER (2010): Prospect theory – for risk and ambiguity, Cambridge 2010.

WALZEL, BARBARA (2005): Unterscheidung nach Immobilienarten, in: Schulte, Karl-Werner (Hrsg.): Immobilienökonomie Band 1 – Betriebswirtschaftliche Grundlagen, München 2005, S. 117-140.

WEATHERHEAD, MARION (2001): Businesses tackling property issues, a report for The Royal Institute of Chartered Surveyors, London 2001.

WERNECKE, MARTIN (2004): Büroimmobilienzyklen: Eine Analyse der Ursachen, der Ausprägungen in Deutschland und der Bedeutung für Investitionsentscheidungen, in: Schulte, Karl-Werner/ Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.): Schriften zur Immobilienökonomie, Band 31, Köln 2004.

WIEDENBECK, MICHAEL/ ZÜLL, CORNELIA (2001): Klassifikation mit Clusteranalyse: Grundlegende Techniken hierarchischer und K-means-Verfahren, online unter http://www.gesis.org/fileadmin/upload/forschung/publikationen/gesis_reihen/howto/how-to10mwc.pdf, zuletzt geprüft am 13.05.2013.

WIRTZ, BERND (2006): Einführung zum Mergers & Acquisitions Management, in: Wirtz, Bernd (Hrsg.): Mergers and Acquisitions Management - Strategie und Organisation von Unternehmenszusammenschlüssen, Wiesbaden 2006, S. 1-23.

WITHERSPOON, ROBERT/ ABBETT, JON/ GLADTONE, ROBERT (1976): Mixed-Use Developments: new ways of land use, Washington DC 1976.

WOLVERTON, MARVIN/ GALLIMORE, PAUL (1999): Client feedback and the role of the appraiser, in: Journal of Real Estate Research, Vol. 18, Nr. 3, 1999, S. 415-432.

WOOLLAM, CHARLES (2003): Flexibility at any price? Challenging a costly convention on leases, in: Journal of Corporate Real Estate, Vol. 6, Nr. 1, 2003, S. 73-82.

WORTHINGTON, JOHN (2001): Accommodation change - emerging real estate strategies; in: Journal of Corporate Real Estate, Vol. 3, Nr. 1, 2001, S. 81-95.

ZEYER, FEDOR (2011): Auswirkungen der geplanten internationalen Leasingbilanzierung auf Kennzahlen und Financial Covenants, in: Betriebs Berater, Nr. 6, 2011, S. 363-367.

ZIERING, BARRY/ MCINTOSH, WILLARD (1999): Property size and risk: why bigger is not always better, in: Journal of Real Estate Portfolio Management, Vol. 5, Nr. 1, 1999, S. 105-112.

ZIESCHANG, PHILIPP (2000): Akquisition von Asset-Management-Unternehmen in den USA, Bern 2000.

ZÖLL, BODO (2008): Vertragsdauer, in: Lindner-Figura, Jan/ Oprée, Frank/ Stellmann, Frank (Hrsg.): Geschäftsraummiete, München 2008, S. 275-288.

ZWIRNER, CHRISTIAN (2007): IFRS-Bilanzierungspraxis - Umsetzungs- und Bewertungsunterschiede in der Rechnungslegung, Berlin 2007.

Schriften zu Immobilienökonomie und Immobilienrecht IREBS International Real Estate Business School (Hrsg.)

Die Reihe „Schriften zu Immobilienökonomie“ wurde 1994 von Karl-Werner Schulte begründet. Ab Band 29 war Stephan Bone-Winkel, ab Band 57 Wolfgang Schäfers Mitherausgeber. 2014 (ab Band 67) wurde die Reihe mit den seit 2008 von Jürgen Kühling herausgegeben „Schriften zum Öffentlichem Immobilienrecht und Infrastrukturrecht“ fusioniert und wird seitdem gemeinsam von den Professoren der IREBS International Real Estate Business School als „Schriften zu Immobilienökonomie und Immobilienrecht“ herausgegeben. Anlässlich der Zusammenlegung der Schriftenreihen wurden auch frühere Arbeiten an der IREBS, die bisher in den Schriftenreihen noch nicht veröffentlicht wurden, neu herausgegeben.

Schriften zu Immobilienökonomie und Immobilienrecht

Glossner, Stefan: Unternehmensmobilität im Kontext der Immobilienökonomie – Eine theoretische und empirische Analyse des Mobilitätsverhaltens gewerblicher Mieter in Deutschland / IREBS International Real Estate Business School (Hrsg.). Regensburg: Universitätsbibliothek Regensburg, 2014 (Schriften zu Immobilienökonomie und Immobilienrecht 74)

Blüml, Andreas: Immobilienwirtschaftliche Investmentstile – Eine theoretische und empirische Untersuchung am Beispiel der Präferenzstrukturen institutioneller Immobilieninvestoren / IREBS International Real Estate Business School (Hrsg.). Regensburg: Universitätsbibliothek Regensburg, 2014 (Schriften zu Immobilienökonomie und Immobilienrecht 73)

Segerer, Matthias: Investitionen in Handelsimmobilien – Allgemeine theoretische Grundlagen sowie deren Übertragung auf das Beispiel des deutschen LM-Discounters unter Berücksichtigung der jeweils wesentlichen Akteure / IREBS International Real Estate Business School (Hrsg.). Regensburg: Universitätsbibliothek Regensburg, 2014 (Schriften zu Immobilienökonomie und Immobilienrecht 72)

Fleischmann, Benedikt: Asset Allocation under the Influence of Long-Run Relations / IREBS International Real Estate Business School (Hrsg.). Regensburg: Universitätsbibliothek Regensburg, 2014 (Schriften zu Immobilienökonomie und Immobilienrecht 71)

Gohs, Andreas: Wertentwicklungen von Immobilienanlagen und ihre Risiken: Ein Vorschlag zur Evaluierung von Korrekturverfahren für bewertungsbasierte Immobilienindices / IREBS International Real Estate Business School (Hrsg.). Regensburg: Universitätsbibliothek Regensburg, 2014 (Schriften zu Immobilienökonomie und Immobilienrecht 70)

Steininger, Bertram: Implications of Securitization / IREBS International Real Estate Business School (Hrsg.). Regensburg: Universitätsbibliothek Regensburg, 2014 (Schriften zu Immobilienökonomie und Immobilienrecht 69)

Rehring, Christian: Commercial Real Estate Investments and the Term Structure of Risk and Return / IREBS International Real Estate Business School (Hrsg.). Regensburg: Universitätsbibliothek Regensburg, 2014 (Schriften zu Immobilienökonomie und Immobilienrecht 68)

Schätz, Alexander: Dynamics on Real Estate and Emerging Markets / IREBS International Real Estate Business School (Hrsg.). Regensburg: Universitätsbibliothek Regensburg, 2014 (Schriften zu Immobilienökonomie und Immobilienrecht 67)

Schriften zur Immobilienökonomie

Schulte, Kai-Magnus: Asset Pricing in European Real Estate Capital Markets / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.); Schäfers, Wolfgang (Hrsg.). Köln: Immobilienmanager-Verlag, 2014 (Schriften zur Immobilienökonomie 66)

Kongela, Sophia M.: Framework and Value Drivers for Real Estate Development in Sub-Saharan Africa: Assessment of the Tanzanian Real Estate Sector in the Context of the Competitiveness Model / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.); Schäfers, Wolfgang (Hrsg.). Köln: Immobilienmanager-Verlag, 2013 (Schriften zur Immobilienökonomie 65)

Schubert, Jan A.: Büroimmobilien in Deutschland: Die Bedeutung der Beschäftigungsstruktur für die Marktauswahl institutioneller Investoren / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.); Schäfers, Wolfgang (Hrsg.). Köln: Immobilienmanager-Verlag, 2013 (Schriften zur Immobilienökonomie 64)

Kusiluka, Moses M.: Agency conflicts in real estate investment in Sub-Saharan Africa: exploration of selected investors in Tanzania and the effectiveness of institutional remedies / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.); Schäfers, Wolfgang (Hrsg.). Köln: Immobilienmanager-Verlag, 2012 (Schriften zur Immobilienökonomie 63)

Nebauer, Claudia: Immobilien-Controlling für institutionelle Investoren: Eine theoretische und empirische Untersuchung / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.); Schäfers, Wolfgang (Hrsg.). Köln: Immobilienmanager-Verlag, 2012 (Schriften zur Immobilienökonomie 62)

Schleich, Helmut: Sustainable property portfolio management – with special consideration of energy efficiency improvements in the property portfolio stock / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.); Schäfers, Wolfgang (Hrsg.). Köln: Immobilienmanager-Verlag, 2012 (Schriften zur Immobilienökonomie 61)

Forster-Kraus, Stefanie: Der Einfluss der Demographie auf die Erschwinglichkeit von Wohnraum in Deutschland: Eine theoretische und empirische Analyse / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.); Schäfers, Wolfgang (Hrsg.). Köln: Immobilienmanager-Verlag, 2011 (Schriften zur Immobilienökonomie 60)

Trübestein, Michael: Real Estate Asset Management für institutionelle Investoren: eine theoretische Konzeption und empirische Untersuchung aus Sicht institutioneller Investoren in Deutschland / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.); Schäfers, Wolfgang (Hrsg.). Köln: Immobilienmanager-Verlag, 2011 (Schriften zur Immobilienökonomie 59)

Rothenberger, Steen: Foreign Real Estate Investment in Sub-Saharan Africa: A Behavioural Approach in Countervailing the Investment Stigma by Image Analysis and Exploration of the Tanzanian Real Estate Market / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.); Schäfers, Wolfgang (Hrsg.). Köln: Immobilienmanager-Verlag, 2010 (Schriften zur Immobilienökonomie 58)

Högner, Johannes: Private Investitionen in die Verkehrsinfrastruktur – eine theoretische Analyse und empirische Untersuchung anhand von Fallstudien / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.); Schäfers, Wolfgang (Hrsg.). Köln: Immobilienmanager-Verlag, 2010 (Schriften zur Immobilienökonomie 57)

Spies, F. Ferdinand: Ökonometrische Modelle zur Prognose von Büromieten / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.). Köln: Immobilienmanager-Verlag, 2009 (Schriften zur Immobilienökonomie 56)

Teichmann, Sven A.: Integriertes Facilities Management in Europa: Theoretische Konzeption, empirische Untersuchung und Marktanalyse zur Gestaltung und Steuerung von Wertschöpfungspartnerschaften im internationalen Kontext / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.). Köln: Immobilienmanager-Verlag, 2009 (Schriften zur Immobilienökonomie 55)

Stock, Alexandra: Risikomanagement im Rahmen des Immobilien-Portfoliomanagements institutioneller Investoren / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.). Köln: Immobilienmanager-Verlag, 2009 (Schriften zur Immobilienökonomie 54)

Feldmann, Philipp: Die strategische Entwicklung neuer Stadtquartiere – unter besonderer Berücksichtigung innenstadtnaher oder innerstädtischer, brachgefallener Industrieareale / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.). Köln: Immobilienmanager-Verlag, 2009 (Schriften zur Immobilienökonomie 53)

Arens, Jenny: Strategisches Reputationsmanagement in Unternehmen der Immobilienbranche / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.). Köln: Immobilienmanager-Verlag, 2009 (Schriften zur Immobilienökonomie 52)

Bischoff, Thorsten: Public Private Partnership (PPP) im öffentlichen Hochbau: Entwicklung eines ganzheitlichen, anreizorientierten Vergütungssystems / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.). Köln: Immobilienmanager-Verlag, 2009 (Schriften zur Immobilienökonomie 51)

Kohl, Nicolas: Corporate Governance and Market Valuation of Publicly Traded Real Estate Companies: A Theoretical and Empirical Analysis / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.). Köln: Immobilienmanager-Verlag, 2009 (Schriften zur Immobilienökonomie 50)

Pfeffer, Tobias: Performance of REITs: A Sector- and Company-based Analysis of Links and Time Lags between Real Estate Market Cycles, Earnings, and Pricing of REITs / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.). Köln: Müller, 2009 (Schriften zur Immobilienökonomie 49)

Staiber, Markus: Immobilienbewertung in der Kreditwirtschaft: Vorschläge zur Prozessoptimierung / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.). Köln: Müller, 2009 (Schriften zur Immobilienökonomie 48)

- Naubereit, Philipp: Harmonisierung internationaler Immobilienbewertungsansätze / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.). Köln: Müller, 2009 (Schriften zur Immobilienökonomie 47)
- Gerstner, Nicolai: Entscheidungsprozesse in Unternehmen bei der Anmietung von Büroimmobilien / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.). Köln: Müller, 2008 (Schriften zur Immobilienökonomie 46)
- Mahler, Kilian: Logistikimmobilien: Optimierung des Investment- und Logistikerfolges / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.). Köln: Müller, 2008 (Schriften zur Immobilienökonomie 45)
- Hofmann, Philip: Immobilien-Projektentwicklung als Dienstleistung für institutionelle Auftraggeber / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.). Köln: Immobilien Manager Verlag, 2007 (Schriften zur Immobilienökonomie 44)
- Boll, Philip: Investitionen in Public Private Partnership-Projekte im öffentlichen Hochbau unter besonderer Berücksichtigung der Risikoverteilung: eine theoretische und empirische Untersuchung der Anforderung privater Investoren / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.). Köln: Müller, 2007 (Schriften zur Immobilienökonomie 43)
- Flüshöh, Christian; Strottrop, Daria: Büroflächenbestand: Grundlagen, Daten und Methoden, eine Büroflächenvollerhebung am Beispiel der Stadt Düsseldorf / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.). Köln: Müller, 2007 (Schriften zur Immobilienökonomie 42)
- Kolb, Christian: Corporate Governance bei deutschen Immobilienkapitalgesellschaften / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.). Köln: Müller, 2007 (Schriften zur Immobilienökonomie 41)
- Holzmann, Christoph: Entwicklung eines Real Estate Confidence Indicator zur kurzfristigen Konjunkturprognose auf Immobilienmärkten / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.). Köln: Müller, 2007 (Schriften zur Immobilienökonomie 40)
- Zimmermann, Matthias: Projektentwicklung im Immobilienbestand institutioneller Investoren: Konzeption, Make-or-Buy-Entscheidung und empirische Analyse zur Revitalisierung von Büroimmobilien / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.). Köln: Müller, 2006 (Schriften zur Immobilienökonomie 39)
- Sturm, Verena: Erfolgsfaktoren der Revitalisierung von Shopping-Centern: ein Turnaround-Management-Ansatz / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.). Köln: Müller, 2006 (Schriften zur Immobilienökonomie 38)
- Beidatsch, Kaja: Geographic Selection - Auswahl von Zielmärkten im Portfoliomanagement: Eine empirische Analyse am Beispiel ausgewählter deutscher Büromärkte / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.). Köln: Müller, 2006 (Schriften zur Immobilienökonomie 37)
- Pelzeter, Andrea: Lebenszykluskosten von Immobilien: Einfluss von Lage, Gestaltung und Umwelt / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.). Köln: Müller, 2006 (Schriften zur Immobilienökonomie 36)
- Gier, Sonja: Bereitstellung und Desinvestition von Unternehmensimmobilien / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.). Köln: Müller, 2006 (Schriften zur Immobilienökonomie 35)
- Breidenbach, Marc: Real Estate Securitisation – Asset-backed security financing for the property industry, an international comparison applied to the case of Germany / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.). Köln: Müller, 2005 (Schriften zur Immobilienökonomie 34)
- Focke, Christian: Gewerbeimmobilien-Investments in Polen – Eine Analyse der Marktentwicklung, Eignung und Akzeptanz aus der Perspektive deutscher institutioneller Investoren / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.). Köln: Müller, 2005 (Schriften zur Immobilienökonomie 33)
- Matzen, Frank J.: Unternehmensbewertung von Wohnungsbauunternehmen unter besonderer Berücksichtigung der Besteuerung und Finanzierung / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.). Köln: Müller, 2005 (Schriften zur Immobilienökonomie 32)
- Wernecke, Martin: Büroimmobilienzyklen - Eine Analyse der Ursachen, der Ausprägungen in Deutschland und der Bedeutung für Investitionsentscheidungen / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.). Köln: Müller, 2004 (Schriften zur Immobilienökonomie 31)
- Pitschke, Christoph: Die Finanzierung gewerblicher Immobilien-Projektentwicklungen unter besonderer Berücksichtigung der Neuen Baseler Eigenkapitalvereinbarung / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.). Köln: Müller, 2004 (Schriften zur Immobilienökonomie 30). - Umschlagtitel: Die Finanzierung gewerblicher Immobilien-Projektentwicklungen unter Basel II

Rottke, Nico: Investitionen mit Real Estate Private Equity – Herleitung eines anreizkompatiblen Beteiligungsmodells unter Berücksichtigung der Transaktionskosten- und Agency-Theorie / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.); Bone-Winkel, Stephan (Hrsg.). Köln: Müller, 2004 (Schriften zur Immobilienökonomie 29)

Blumenthal, Ira: Anforderungen an ein Marketingkonzept für Facilities-Management-Dienstleistungsunternehmen – Ein Vergleich zwischen Theorie und Empirie / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.). Köln: Müller, 2004 (Schriften zur Immobilienökonomie 28)

Ecke, Christian: Strategisches Immobilienmanagement der öffentlichen Hand – empirische Untersuchungen und Handlungsempfehlungen / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.). Köln: Müller, 2004 (Schriften zur Immobilienökonomie 27)

Fischer, Carsten: Projektentwicklung: Leistungsbild und Honorarstruktur / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.). Köln: Müller, 2004 (Schriften zur Immobilienökonomie 26)

Busz, Pamela: Seniorenimmobilien als Investitionsobjekte - Entwicklung und empirische Analyse eines Beurteilungsmodells / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.). Köln: Müller, 2003 (Schriften zur Immobilienökonomie 25)

Gerhard, Jan: Immobilienportfoliomanagement mit Immobilienindex-Derivaten: Eine kritische Analyse und Bewertung der Einsatzmöglichkeiten immobilienindexbasierter Finanzinstrumente auf dem deutschen Markt / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.). Köln: Müller, 2003 (Schriften zur Immobilienökonomie 24)

Iblher, Felix: Internetbasierte Immobilienfinanzierung: Auswirkungen des Electronic Business auf die Finanzierung privater Wohnimmobilien / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.). Köln: Müller, 2003 (Schriften zur Immobilienökonomie 23)

Vogel, Ludwig: Projektentwicklung von Factory Outlet Centern - eine akzeptanztheoretische Untersuchung / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.). Köln: Müller, 2003 (Schriften zur Immobilienökonomie 22)

Hagemeyer, Irene M.: Der Einsatz staatlicher Instrumente in der Wohnungs- und Bodenpolitik des 20. Jahrhunderts: Deutschland, Spanien, Schweden und die USA im Vergleich / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.). Köln: Müller, 2003 (Schriften zur Immobilienökonomie 21)

Werner, Jeannette: Die Besteuerung von Gewerbeimmobilien in Europa: effektive Steuerbelastung und Steuerbeständigkeit in einem Fünf-Länder-Vergleich / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.). Köln: Müller, 2002 (Schriften zur Immobilienökonomie 20)

Schulz-Eickhorst, Antje: Die Bauherren-Architekten-Beziehung: eine institutionenökonomische Problemanalyse mit Lösungsansätzen / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.). Köln: Müller, 2002 (Schriften zur Immobilienökonomie 19)

Cieleback, Marcus: Optionsaspekte der Zinssicherung durch Bauspardarlehen und ihre Implikationen für die Wohneigentumsfinanzierung / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.). Köln: Müller, 2001 (Schriften zur Immobilienökonomie 18). - Umschlagtitel: Bausparen und Optionstheorie

Crommen, Marcel: Finanzierung von Unternehmensimmobilien: Eine Shareholder Value-orientierte Analyse / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.). Köln: Müller, 2001 (Schriften zur Immobilienökonomie 17)

Sotelo, Ramon: Ökonomische Grundlagen der Wohnungspolitik / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.). Köln: Müller, 2001 (Schriften zur Immobilienökonomie 16)

Walbröhl, Victoria: Die Immobilienanlageentscheidung im Rahmen des Kapitalanlagemanagements institutioneller Anleger – eine Untersuchung am Beispiel deutscher Lebensversicherungsunternehmen und Pensionskassen / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.). Köln: Müller, 2001 (Schriften zur Immobilienökonomie 15)

Pierschke, Barbara: Die organisatorische Gestaltung des betrieblichen Immobilienmanagements / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.). Köln: Müller, 2001 (Schriften zur Immobilienökonomie 14)

Hens, Markus: Marktwertorientiertes Management von Unternehmensimmobilien / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.). Köln: Müller, 1999 (Schriften zur Immobilienökonomie 13)

Straßheimer, Petra: Internationales Corporate Real Estate Management: Implikationen der Internationalisierung von Unternehmen auf das betriebliche Immobilienmanagement / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.). Köln: Müller, 1999 (Schriften zur Immobilienökonomie 12)

Väth, Arno: Die Grundstücks-Investmentaktiengesellschaft als Pendant zum REIT: Entwicklung einer Konzeption auf Basis der KAGG-Novelle '98 / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.). Köln: Müller, 1999 (Schriften zur Immobilienökonomie 11)

Vaaßen, Nicole: Gewerbliches Immobilienleasing: eine quantitative und qualitative Analyse aus Sicht des Leasingnehmers / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.). Köln: Müller, 1999 (Schriften zur Immobilienökonomie 10)

Buse, Christoph: Strategisches Management von industrieverbundenen Wohnungsunternehmen / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.). Köln: Müller, 1999 (Schriften zur Immobilienökonomie 9)

Isenhöfer, Björn: Strategisches Management von Projektentwicklungsunternehmen / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.). Köln: Müller, 1999 (Schriften zur Immobilienökonomie 8)

Brade, Kerstin H.: Strategischer Marketingplanungsprozeß für Büroimmobilien: Anwendung der Kausalanalyse zur Erforschung des Mieterverhaltens / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.). Köln: Müller, 1998 (Schriften zur Immobilienökonomie 7)

Leopoldsberger, Gerrit: Kontinuierliche Wertermittlung von Immobilien / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.). Köln: Müller, 1998 (Schriften zur Immobilienökonomie 6)

Ropeter, Sven-Eric: Investitionsanalyse für Gewerbeimmobilien / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.). Köln: Müller, 1998 (Schriften zur Immobilienökonomie 5)

Kirsch, Daniela: Public Private Partnership: Eine empirische Untersuchung der kooperativen Handlungsstrategien in Projekten der Flächenerschließung und Immobilienentwicklung / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.). Köln: Müller, 1997 (Schriften zur Immobilienökonomie 4)

Schäfers, Wolfgang: Strategisches Management von Unternehmensimmobilien: Bausteine einer theoretischen Konzeption und Ergebnisse einer empirischen Untersuchung / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.). Köln: Müller, 1997 (Schriften zur Immobilienökonomie 3)

Thomas, Matthias: Die Entwicklung eines Performanceindex für den deutschen Immobilienmarkt / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.). Köln: Müller, 1997 (Schriften zur Immobilienökonomie 2)

Bone-Winkel, Stephan: Das strategische Management von offenen Immobilienfonds unter besonderer Berücksichtigung der Projektentwicklung von Gewerbeimmobilien / Schulte, Karl-Werner (Hrsg.). Köln: Müller, 1994 (Schriften zur Immobilienökonomie 1)

Schriften zum Öffentlichen Immobilienrecht und Infrastrukturrecht

Kühling, Jürgen (Hrsg.): Grünes Baurecht und Energiewende (Tagungsband des 6. Regensburger Immobilienrechtstags am 12. Juli 2013), Köln, München: Heymann, 2014 (Schriften zum Öffentlichen Immobilienrecht und Infrastrukturrecht 10)

Kühling, Jürgen (Hrsg.): Die Einzelhandelsimmobilie - Wirtschaftliche Rationalität und rechtliche Steuerung (Tagungsband des 5. Regensburger Immobilienrechtstags am 13. Juli 2012), Köln, München: Heymann, 2012 (Schriften zum Öffentlichen Immobilienrecht und Infrastrukturrecht 9)

Müller, Kathrin: Das bauordnungsrechtliche Verunstaltungsverbot (Verfahrensoptimierung zur Bewältigung bauästhetischer Konflikte im öffentlichen Raum), Köln, München: Heymann, 2012 (Schriften zum Öffentlichen Immobilienrecht und Infrastrukturrecht 8)

Kühling, Jürgen (Hrsg.): Die Einzelhandelsimmobilie - Bau(recht)liche Todsünden und vernünftige Problemlösungen (Tagungsband des 4. Regensburger Immobilienrechtstags am 15. Juli 2011), Köln, München: Heymann, 2012 (Schriften zum Öffentlichen Immobilienrecht und Infrastrukturrecht 7)

Kühling, Jürgen (Hrsg.): Kooperation im Öffentlichen Immobilien- und Infrastrukturrecht (Tagungsband des 3. Regensburger Immobilienrechtstags am 16. Juli 2010), Köln, München: Heymann, 2011 (Schriften zum Öffentlichen Immobilienrecht und Infrastrukturrecht 6)

Kühling, Jürgen (Hrsg.): Mehrebenenkonflikte im Öffentlichen Immobilien- und Infrastrukturrecht (Tagungsband des 2. Regensburger Immobilienrechtstags am 2. Juli 2009), Köln, München: Heymann, 2010 (Schriften zum Öffentlichen Immobilienrecht und Infrastrukturrecht 5)

Pfeifle, Florian: UNESCO-Weltkulturerbe - Vom globalen Völkerrecht zur lokalen Infrastrukturplanung, Köln, München: Heymann, 2010 (Schriften zum Öffentlichen Immobilienrecht und Infrastrukturrecht 4)

Tigges, Damian: Die Regulierung des Zugangs zum Markt für Hafendienste - Ein Vergleich der horizontalen und vertikalen Regulierungsansätze, Köln, München: Heymann, 2009 (Schriften zum Öffentlichen Immobilienrecht und Infrastrukturrecht 3)

Müller, Friederike: Kommunalrechtliche Grenzen beim Sale-and-lease-back - Ein Beitrag zum Privatisierungsfolgerecht am Beispiel der Privatisierung und öffentlich genutzter Immobilien, Köln, München: Heymann, 2009 (Schriften zum Öffentlichen Immobilienrecht und Infrastrukturrecht 2)

Kühling, Jürgen (Hrsg.): Öffentliches Recht und Investitionssicherheit in der Immobilienwirtschaft (Tagungsband des 1. Regensburger Immobilienrechtstags am 20. Juni 2008), Köln, München: Heymann, 2009 (Schriften zum Öffentlichen Immobilienrecht und Infrastrukturrecht 1)